

Kirschen und Kerne: Welche Entwicklungsländer sind Gewinner und welche Verlierer auf dem Weltmarkt?

Kappel, Robert

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kappel, R. (2003). Kirschen und Kerne: Welche Entwicklungsländer sind Gewinner und welche Verlierer auf dem Weltmarkt? *PERIPHERIE - Politik, Ökonomie, Kultur*, 23(2), 232-262. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-67254-2>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/1.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more Information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by/1.0>

Robert Kappel

Kirschen und Kerne

Welche Entwicklungsländer sind

Gewinner und welche Verlierer auf dem Weltmarkt?

Anders als in früheren Globalisierungsphasen sind die Entwicklungsländer heute verstärkt in den Weltmarkt integriert, wenngleich sehr unterschiedlich. Viele Wirtschaftswissenschaftler vertreten die Auffassung, dass die Globalisierung Entwicklungsländern und OECD-Ländern gleichermaßen Chancen zukünftigen Wohlstandswachstums und nachholender Entwicklung biete (Bender 1998: 260). In einem Aufsatz in „Die Zeit“ vom 28.9.2000 verstieg sich ein Autor zu der Behauptung: „Die Globalisierung schadet nicht der Dritten Welt: Im Gegenteil, sie hilft ihr“. Die segensreichen Folgen der Globalisierung werden u.a. auch von der Weltbank, dem Internationalen Währungsfonds (IMF) und der World Trade Organisation (WTO) betont. Ein offenes multilaterales Handelsregime werde mehr Wachstum für die Weltwirtschaft hervorrufen und die Voraussetzungen für Entwicklung in allen Ländern verbessern helfen (Dessus/Fukasaku/Safadi 1999). In sieben Thesen macht Horst Siebert (2002) aus neo-klassischer Sicht deutlich, dass die Angst vor der Globalisierung für jene Länder unberechtigt sei, die in der Lage seien, die richtigen wirtschaftspolitischen Weichen zu stellen. Dabei geht Siebert davon aus, dass a) jede Volkswirtschaft durch internationalen Gütertausch Wohlstand gewinnen könne. b) Auch die Entwicklungsländer hätten höheren Wohlstand erzielt. c) Arbeitnehmer könnten durch die internationale Arbeitsteilung Realeinkommen steigern. d) Über Auslandsdirektinvestitionen ließen sich Vorteile erzielen und e) hänge Erfolg bzw. Misserfolg von den makro-ökonomischen Bedingungen ab. Wohlstandsgewinne seien nicht zum Nulltarif zu haben, d.h. Anpassungen an die veränderten Wettbewerbsbedingungen seien erforderlich, um Terms-of-Trade-Schocks (TOT-Schocks) zu verringern, Monokulturen zu vermeiden. Exportsektoren müssten auf die gesamte Volkswirtschaft ausstrahlen, ferner seien wachstumsadäquate institutionelle Rahmenbedingungen sowie Frieden zu schaffen. Ist Globalisierung also ein „Positiv-Summenspiel“, bei dem alle profitieren können? (Bender 1998: 253). Oder behält die Phalanx von Kritikern des neoliberalen Welthandelssystems recht? Sie sehen durch die Globalisierung eher negative Aus-

wirkungen für die Entwicklungsländer, für die Umwelt, für die weltweiten Sozialstandards, und es gebe eine Zunahme der Armut (Altwater/Mahnkopf 1996). Wie kommt es, dass Gegner und Befürworter und jene, die positive Optionen unter gewissen Voraussetzungen sehen, so massiv gegeneinander argumentieren? Zu recht fragt Dani Rodrik (1999a: 117): „Wenn die Globalisierung doch eine Schlüssel voller Kirschen sei, weshalb gibt es denn so viele grimmige Gesichter am Tisch?“ Damit ist gemeint, dass die reichen Länder (Zentren) den Nutzen von der Globalisierung haben – also die Kirschen ernten –, während viele Entwicklungsländer (Randzonen) zunächst einmal die Kirschbäume pflanzen müssen, bevor sie ernten können. Erwartungen und Ängste vor der Globalisierung sind also in den Entwicklungsländern groß. Zwei Tendenzen sind dafür verantwortlich: Auf der einen Seite werden wachsende Pro-Kopf-Einkommen (PKE), ein höherer sozialer Weltstandard und sichere Lebensumstände erwartet, auf der anderen Seite befürchten die verschiedenen Akteure steigende Ungleichheit und Divergenz. Diese sind auf externe und interne Faktoren, wie die protektionistische Politik der OECD-Länder (Subventionen, selektive Abschottung), und interne Entwicklungshemmnisse zurückzuführen: Viele Entwicklungsländer sind dem schnellen Wandel auf den Weltmärkten (neue Produktions- und Konsummuster, Produktzyklen, schneller technologischer Wandel usw.), den schnellen Veränderungen in der industriellen Produktion und im Dienstleistungssektor, der wachsenden Macht von transnationalen Konzernen und der selektiven Schutzpolitik der OECD-Länder ausgesetzt und häufig nicht in der Lage, im Strukturwandel angemessen zu folgen. D.h. externe Veränderungen bzw. externe Schocks auf den Weltmärkten führen zu wachsenden Risiken und verlangen erhebliche Anstrengungen bei der Verfolgung endogener Strategien.

Im Folgenden will ich versuchen herauszuarbeiten, dass Liberalisierung und Globalisierung den Ländern Afrikas, Lateinamerikas und Asiens (danach als Entwicklungsländer bezeichnet) sehr unterschiedliche Perspektiven eröffnen. In einer langfristigen Perspektive lässt sich verdeutlichen, dass wenige sog. Schwellenländer in der Lage gewesen sind, zu den OECD-Ländern aufzuschließen¹. Einige wenige haben die Möglichkeiten eines liberalisierten Welthandels besser genutzt als andere. Zahlreiche Entwicklungsländer sind jedoch kaum vorangekommen, sie bleiben im schlimmsten Fall, wie die meisten Länder des sub-saharischen Afrika, marginalisiert und wohl auch längerfristig ohne Wachstums- und Wohlstandsperspektive.

Wovon hängt es ab, damit ein Land in der Globalisierung gewinnt, während andere offenbar die Möglichkeiten der Globalisierung nicht nutzen können? Amartya Sen stellte in seiner Rede zur Entgegennahme des Nobelpreises dazu fest: „Ich bin der Ansicht, dass Globalisierung letztendlich eine gute Kraft ist, und wenn sie von nationalen Politiken angemessen unterstützt wird, kann sie eine Hauptkraft für die Prosperität in der Welt werden“ (nach Omvedt 2000: 197).

Demnach leitet sich vor allem aus einer nationalen Wirtschaftspolitik und der Anpassungsfähigkeit der Akteure in den jeweiligen Staaten ab, ob ein Land vom Weltmarkt auch profitieren kann. Diese Auffassung wird in diesem Beitrag durch die Betonung struktureller Faktoren ergänzt.

Bevor ich zu einer Entwicklungseinschätzung komme, möchte ich zunächst einige begriffliche Klärungen vornehmen. Ich benutze den Begriff Globalisierungsprozess (Kappel 1995; 1999b), der nach meiner Auffassung ein Prozess der zunehmenden Integration von Ökonomien in der Weltwirtschaft ist, der mit einem Liberalisierungsprozess und für nicht-angepasste Ökonomien mit Struktur Anpassungsprogrammen (SAP) verbunden ist. In diesem Prozess spielen transnationale Konzerne (TNK) eine zentrale und zunehmende Rolle. Zudem gibt es eine Entkopplung von realer und monetärer Ökonomie (Finanzmärkte). Der Globalisierungsprozess lässt soziale, ökologische und ökonomische Probleme näher aneinander rücken. Begleitet wird dieser Prozess von einer ungleichzeitigen Denationalisierung (Zürn 2000; Menzel 2000a und b).

Insgesamt ist es also ein Prozess der Zunahme der Intensität und Reichweite grenzüberschreitender Austausch- und Interaktionsprozesse. Effiziente Finanzmärkte, Distributionssysteme und verbesserte Kommunikation lassen die Transaktionskosten sinken. Neu an den Formen der Globalisierung ist die Ausdehnung, Dichte und Stabilität regional-globaler Beziehungsnetzwerke, die stärkere Einbindung der Entwicklungsländer und der dadurch einsetzende „starke Modernisierungsdruck“ (Vobruba 2000: 173), der einige Anpassungsländer in einen catching up-Prozess heraufschaukeln und andere in eine Abwärtsspirale mit weiterer Marginalisierung und Peripherisierung schleudern kann. Beide Bewegungen sind möglich. Vielen Entwicklungsländern fällt die Anpassung besonders schwer, weil sie strukturelle Instabilitäten aufweisen, weil sie geografisch benachteiligt sind, weil sie aufgrund niedrigen Transportvolumens und regulierter Märkte hohe Transportkosten haben, und weil neo-patrimoniale Renteneliten ohne Interesse an Entwicklung agieren (Frankel/Romer 1999, Bloom/Sachs 1998; Sachs 2000). Aus dieser grundlegenden Einsicht heraus fordert Hartmut Elsenhans die „Globalisierung (zu) intensivieren“, diese sei dann eine „große Chance für unterentwickelte Länder“, wenn „begleitend die wirtschaftlichen Voraussetzungen für funktionierende Marktwirtschaften im Süden gelegt werden“ (Elsenhans 2000: 67).

Ich werde zunächst einen knappen Überblick über die Lage der Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft geben. Danach werde ich die Frage aufwerfen, weshalb einige Länder erfolgreich waren und viele weniger erfolgreich oder gar zurück geblieben sind. Hier werde ich darlegen, unter welchen Voraussetzungen eine erfolgreiche Integration in den Weltmarkt möglich ist. Danach leite ich zu der Frage über, welche Formen von Handelsintegration es gibt. Anschließend wird herausgearbeitet, dass endogene Potentiale eine notwendige Voraussetzung für eine

symmetrische Einbindung in die Weltwirtschaft darstellen. Im Schlusskapitel wird deutlich gemacht, wer in der Globalisierung gewinnt und wer verliert.

Die Lage der Entwicklungsländer

Wohlstand und Armut

Führt der Globalisierungsprozess dazu, dass der Wohlstand der Nationen steigt? (Gundlach 1998). Im Folgenden wird nicht auf die Lage der OECD-Länder eingegangen (Vobruba 2000), sondern es wird die Mehrheit der Entwicklungsländer betrachtet. Sie haben trotz vieler Erfolge in den letzten Jahrzehnten noch nicht den Sprung in die OECD-Welt geschafft. Nur wenigen Ausnahmen – wie Südkorea und Taiwan – war es in den letzten vier Jahrzehnten vergönnt, in die Eliteliga der Weltgesellschaft aufzusteigen und zu konvergieren.

Wie die folgenden Daten zeigen, hat sich der Wohlstand der Entwicklungsländer in den letzten 30 Jahren im Durchschnitt gesteigert. Die meisten Menschen weisen heute einen höheren Lebensstandard auf, sind besser gekleidet, leben in besseren Wohnungen und länger, und ihre Risiken sind nicht mehr so groß wie noch vor hundert Jahren. Der Index der Humanen Entwicklung (HDI) ist meistens angestiegen. Als weitere positive Ergebnisse von 50 Jahren freierem Welthandel lassen sich steigende Anteile der Entwicklungsländer am Welthandel (von 1971 mit 1% bis heute auf 29%) vermelden. Die Pro-Kopf-Einkommen sind in vielen Staaten in Lateinamerika, Asien und Afrika entweder stark oder wenigstens leicht gewachsen. Die Schwellenländer Asiens haben ihre Pro-Kopf-Einkommen (PKE) sogar auf 60% der PKE der Industrieländer steigern können (1971 ca. 22%). Das reale Pro-Kopf-Einkommen in den Entwicklungsländern ist von 1950-1995 um durchschnittlich 2,5% jährlich gewachsen. Auch einige soziale Indikatoren sprechen für die These, dass es vielen Entwicklungsländern in einem offenen Handelssystem offenbar besser gehe. Empirisch lässt sich zeigen, dass eine Abschottungspolitik, wie sie bspw. von Nordkorea und Myanmar betrieben wird, keine Entwicklung ermöglicht (Gundlach 2000: 115). Der Befund ist, *wenn man die Entwicklungsländer insgesamt betrachtet*, im Großen und Ganzen also positiv.

Aber von 1980-1998 hat fast kein Land außerhalb Asiens mehr als 2,5% PKE-Wachstum realisiert (Easterly 2001). Ein PKE-Wachstum ist in der Mehrzahl der Entwicklungsländer von 1980-1998 nicht feststellbar (Pritchett 1997: 14). Die Auswertungen von Wachstumsdaten der letzten 30-40 Jahre machen deutlich, dass nur ein geringer Anteil von Entwicklungsländern zur Konvergenz in der Lage war, die meisten Entwicklungsländer verharren hingegen auf der Ebene. Ihr PKE-Wachstum ist nur niedrig und manchmal auch negativ (Pritchett 1998; Kohl/O'Rourke 2000: 36 ff). Nach Kontinenten und Ländern zeigen sich folgende Veränderungen,

Tabelle 1: Entwicklungstrends von wichtigen Indikatoren, 1950-1995		
	Alphabetenrate 1950-1990, Steigerungen in %	Wachstum des Pro-Kopf- Einkommens 1950-1995, in %
OECD-Länder	5,0	2,7
Entwicklungsländer	30,0	2,5
Afrika südlich der Sahara	39,0	0,5
Lateinamerika	29,0	1,6
Nordafrika	41,0	2,1
China	34,0	3,8
Indien	33,0	2,2
Rest von Asien	48,0	3,7
Quelle: Easterlin 2000		

die insgesamt ein sehr gemischtes Bild der Entwicklungserfolge der Entwicklungsländer bieten. So sind besonders positiv China, Hongkong, Singapur, Taiwan, Südkorea, Thailand und Malaysia hervorzuheben (Gundlach 1998: 103 ff; Nunnenkamp 1999: 58). Im sub-saharischen Afrika gab es lediglich zwei von 48 Ländern, die mehr als 5% durchschnittliches PKE-Wachstum von 1970-1998 aufweisen (Botswana und Mauritius) (Kappel 2001a). Die Weltbankberichte zu den globalen ökonomischen Trends bestätigen diese Einschätzungen (siehe Tabelle 2).

Diese Ergebnisse korrespondieren mit einigen wesentlichen anderen Entwicklungen, die sich vor allem an der weltweit gestiegenen Armut, der größeren Ungleichheit der Nationen und der zunehmenden Ungleichheit innerhalb von Nationen zeigen lässt. So hat sich die Anzahl der am wenigsten entwickelten Länder (LLDC) von 1960 bis 1995 von 31 auf 47 erhöht, und die LLDC müssen sich mit nur 0,4% des Weltsozialprodukts begnügen. Wie Franz Nuscheler zeigt, ist eine globale Apartheid der Lebenschancen eingetreten (Nuscheler 2000: 126 ff). Diese Einschätzung wird auch durch Regressionsanalysen neoklassischer Autoren ökonomisch untermauert (Hall/Jones 1999; Easterly 2001). Die Schere zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erweitert sich.

Nicht Konvergenz sondern Divergenz nimmt zu. Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Lant Pritchett (1997) hat für das zunehmende Auseinanderdriften der Nationen des Südens und des Nordens die griffige Formulierung „Divergence, big time“ geprägt. Diese Divergenz geht häufig einher mit einer Zunahme der Armut, sinkenden Sozial-, Arbeits- und Umweltstandards. Der informelle Sektor

Tabelle 2: Wachstum des PKE in den 80er und 90er Jahren, jährlicher Durchschnitt in %

	PKE Wachstum in den 80er Jahren	PKE Wachstum in den 90er Jahren
Welt	1,3	1,3
OECD	2,4	1,9
Entwicklungsländer insg.	0,8	1,8
Ostasien	5,6	5,9
Lateinamerika	-0,9	1,7
Nordafrika, Naher Osten	-0,6	0,9
Südasien	3,5	3,5
Afrika	-1,2	-0,6
Quelle: World Bank 2000: 28		

weitert sich aus (Liedholm/Mead 1999; Ranis/Stewart 1999). Viele Entwicklungsländer machen große Umbrüche mit wachsenden Unsicherheiten durch. Ehemals relativ gesicherte Verhältnisse weichen Risikosituationen, bspw. in der Transformation von Dorfgemeinschaften, Subsistenzgesellschaften usw. In fast allen Ländern des Südens sind informelle Überlebensstrategien sehr bedeutend.

Nicht nur die Ungleichheit zwischen den Nationen ist gewachsen, sondern auch die innerhalb der Nationen. Diese sei insbesondere seit den 1980er Jahren angestiegen (Kohl/O'Rourke 2000). So schreibt Rainer Tetzlaff (Tetzlaff 2000b: 65): Es „hat sich der Differenzierungsprozess innerhalb der Staatenwelt der Entwicklungsländer in Aufsteiger und Absteiger, Gewinner und Verlierer, in sozial und ökonomisch Inkludierte und Exkludierte weiter ausdifferenziert“. Er hebt u.a. die soziale Exklusion von Randgruppen und Minderheiten hervor. Zahlreiche Länder hätten zwar eine bessere Situation für sich durchgesetzt, aber wie Andrea G. Cornia in seinen empirischen Untersuchungen untermauert, sei in 45 von 77 untersuchten Ländern die Ungleichheit in der Einkommensverteilung angestiegen, während 16 eine Verringerung (bei 16 unveränderte Einkommensverteilung) erfahren hätten (Cornia 1999). Kann durch die Globalisierung die Armut besser beseitigt werden? Nach zahlreichen vergleichenden Untersuchungen (bspw. Kohl/O'Rourke 2000) nahm die Armut von 1987-1996 in Ostasien stark ab, hingegen nur leicht in Südasiens, im Nahen Osten und in Nordafrika. Sie wuchs aber sehr stark in Osteuropa, Zentralasien, während sie in Afrika, Lateinamerika und der Karibik weiter leicht anstieg.

Nach Angaben des Weltbank PovertyNet (www.worldbank.org/poverty/data/trends/income.htm 2.1.2003) ist die Weltarmut 1998 gegenüber 1990 leicht gesunken. Rechnet man die VR China aus den Gesamtzahlen heraus, so stieg die Zahl der Armen in diesem Zeitraum aber von 879,8 Mio. (1987) auf 961,4 Mio. Unter Einschluss von China gab es gegenüber 1990 einen Rückgang von 1,276,4

Tabelle 3: Weltarmut (Anzahl der Menschen mit weniger als \$1/Tag, in Mio.)		
Region	1990	1998
Ostasien	452,4	267,1
Osteuropa	7,1	17,6
Lateinamerika	73,8	60,7
Naher Osten und Nordafrika	5,7	6,0
Südasien	495,1	521,8
Afrika	242,3	301,6
Welt	1276,4	1174,9
Quelle: World Bank PovertyNet. www.worldbank.org/poverty/data/trends/income.htm , 2.1.2003		

Mrd. auf 1174,9 Mrd. Wie Tabelle 3 zeigt, ist ein wesentlicher Anteil des Armutsrückgangs auf den Beitrag Chinas und anderer asiatischer Länder zurück zu führen.

Wie die Weltbank weiter ausführt, wird die Weltarmut unter der Annahme, dass das Wirtschaftswachstum so hoch ist wie in den 1990er Jahren, bis 2015 nur geringfügig fallen: Die Zahl der Menschen mit weniger als \$ 1/Tag wird sich von 1,175 Mrd. auf 1,157 Mrd. reduzieren. Werden \$ 2/Tag als Armutsmaßstab gewählt, dann steigt die Zahl der Armen von 2,812 Mrd. auf 2,938 Mrd. Im Baseline-Szenario (hohes Wachstum und Reduktion der Ungleichheiten) hingegen würde die Armut in beiden Fällen stark sinken.

Eine weitere Wirkung der Globalisierung weisen Kohl/O'Rourke nach: Es gebe inzwischen einen Konsensus darüber, dass es in den OECD-Ländern zu einem Auseinanderdriften von Facharbeiterlöhnen und Löhnen ungelernter Arbeiter komme. In Entwicklungsländern sei ein ähnlicher Trend zu beobachten (Kohl/O'Rourke 2000: 1). D.h. Globalisierung befördert die Unterschiede zwischen ausgebildeten und nicht-ausgebildeten Menschen. Stewart/Berry (2000) begründen schlüssig, dass die ursprünglichen Ausgangsbedingungen (Faktorausstattung und Institutionen) und die Wirtschaftspolitik wesentlich die Einkommensverteilung

lung beeinflussen. Demnach können Entwicklungsländer mit ausreichender Ausstattung an ausgebildeten Arbeitern Vorteile im Fertigwarenexport (arbeitsintensive Produktion) erreichen, und dadurch die Ungleichheit reduzieren. Hingegen weisen Mitteleinkommensländer mit komparativen Vorteilen in „skill-intensiver“ Produktion und Entwicklungsländer mit höheren Einkommen mit einem komparativen Vorteil bei kapital- und skill-intensiver Produktion eine Tendenz zu größerer Ungleichheit auf (Stewart/Berry 2000: 84). Ebenso scheint es so zu sein, dass die Ungleichheit zwischen Stadt und Land zunimmt. Der Globalisierungsprozess ist offenbar mit starken räumlichen Veränderungen verbunden, d.h. Fragmentierungen treten auf, die zu einem Nebeneinander von sehr entwickelten Polen (Archipelen, Knotenpunkte) und marginalisierten Räumen führen. Diese bezeichnet Pierre Veltz (1996) als „fraktale Strukturen“. Hierfür lassen sich zahlreiche Beispiele von Mexiko bis Brasilien, China und Südafrika benennen, in denen solche Fragmentierungen die Regel sind (Hein 1999 und 2001).

Handel, Investitionen und Transportkosten

Im Folgenden gehe ich lediglich auf Handel, Investitionen und Transportkostenentwicklung ein, hingegen werden Kommunikation und Technologietransfer nicht vertieft behandelt.

Handel: Als wesentliche Indikatoren sind die Zunahme des Außenhandels und auch die größeren Anteile der Entwicklungsländer am Welthandel zu nennen (Koch 2000). Trotz hoher Wachstumsraten im Außenhandel wird der Welthandel immer noch zum größten Anteil von der OECD-Welt abgewickelt. Während der 1990er Jahre betrug der Anteil der Entwicklungsländer an den Weltexporten ca. 25-28%. Vor allem die Schwellenländer Südost- und Ostasiens haben ihre Anteile stärker ausweiten können. Ein eindeutiger Trend im Welthandel ist zugunsten von Fertigwaren und zuungunsten von Rohstoffen auszumachen. Der Anteil der Fertigwaren an den Weltexporten stieg von 25% (1950) auf 75% (1996). Der Handel mit Fertigwaren zeigt zudem einen eindeutigen Trend hin zu Produkten im Hochtechnologiebereich. Dabei zeigt sich auch, dass die Entwicklungsländer insgesamt sogar einen besonders stark steigenden Wandel hin zu Fertigwarenexporten mit mittleren und hohem Technologieniveau aufweisen (vgl. Tabelle 4).

Allerdings sieht die Situation sehr unterschiedlich nach Kontinenten aus. Die am wenigsten entwickelten Länder haben ihren Außenhandel kaum diversifiziert, sie exportieren weiterhin Rohstoffe. Dies gilt für die meisten afrikanischen Staaten, die Niedrigeinkommensländer Lateinamerikas und viele Nachfolgestaaten der Sowjetunion. So beträgt der Anteil der Fertigwaren am Außenhandel Afrikas gerade 3%. Eine zweite Gruppe von Entwicklungsländern, vor allem jene, die sich in einer gewissen Nähe zu den OECD-Märkten befinden (Nordafrika,

Tabelle 4: Veränderungen des Welthandels mit Fertigwaren

	WELT			Anteil Entwicklungsländer		
	1980	1996	Veränderung	1980	1996	Veränderung
Ressourcenbasiert (RB)	19,5	13,7	-5,8	17,9	23,1	+5,2
Niedriges Technologieniveau (NT)	25,3	21,3	-4,0	15,0	34,4	+19,4
Mittleres Technologieniveau (MT)	38,6	37,2	-1,4	3,0	11,5	+8,5
Hohes Technologieniveau (HT)	16,5	27,7	+11,2	8,1	29,8	+21,7
Insgesamt Fertigwaren	100,0	100,0		9,8	23,0	+13,2

Quelle: Lall 1999, nach Kohl/O'Rourke 2000

ASEAN, Lateinamerika und Südasien), verfügen über einen beständigen Aufwärtstrend bei Fertigwarenexporten, wobei Rohstoffexporte weiterhin einen wichtigen Anteil haben. Diese Ländergruppe ist in Wertschöpfungsketten eingebunden, bzw. hat steigende Anteile von ausländischen Direktinvestitionen (ADI) zu verzeichnen. Ein Beispiel dafür ist Chiles Nahrungsmittelindustrie und Rohstoffverarbeitung (Dornberger 2000). Eine dritte Gruppe hat eine sehr tiefe Umstrukturierung erfahren. Diese Länder haben ihre Exportbasis von landwirtschaftlichen Exporten hin zu einer breiten Exportstruktur erweitern können. Heute werden hier Produkte auf der Basis niedriger Löhne hergestellt. In Nischensektoren agieren Unternehmen mit mittlerem und hohem Technologieniveau. Es handelt sich aber nur um wenige Unternehmen und Branchen. In Mexiko, den Staaten des Mercosur und einigen osteuropäischen Ländern lassen sich solche Beispiele finden. Diese Länder sind stärker von Dualismen von entwickelten Sektoren und wenig entwickelten Sektoren, bspw. der Landwirtschaft, betroffen. Die vierte Gruppe sind jene ostasiatischen Schwellenländer, denen es gelungen ist, in Hochtechnologiebereichen einen wichtigen Marktanteil zu sichern. Ausländisches Kapital hat sich im HT-Bereich angesiedelt. Die Löhne wuchsen stark.

Direktinvestitionen: Die weltweiten ADI sind innerhalb der letzten 30 Jahre um mehr als das 40-fache angestiegen (Nunnenkamp 2000a; Kohl/O'Rourke 2000). Eine hohe Konzentration des Zustroms auf die OECD-Länder (64%) und einige wenige bedeutende Entwicklungs- und Schwellenländer (32%) lässt sich feststellen. Bei den ADI in den Entwicklungsländern gibt es eine sehr starke Konzentration auf wenige Staaten, allen voran China mit 25%. Besonders bedeutend sind ferner Brasilien, Mexiko, Singapur, Argentinien, Kolumbien, Malaysia und Venezue-

la. Einen starken Rückgang der Anteile verzeichnen die Zuflüsse nach Lateinamerika (während der 1970er und 1980er Jahre ca. 70% aller ADI in Entwicklungsländer, 30% während der 1990er), während Afrikas Anteile mit 3-5% weiterhin sehr niedrig sind. Gewinner des starken Anstiegs der ADI sind Süd- und Ostasien. Die absolute Höhe des ADI-Zuflusses ist jedoch irreführend. Kleinere Entwicklungsländer können oftmals sogar einen höheren Zufluss an ADI im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt aufweisen als bspw. China (mit 5%), so Kambodscha und Vietnam mit 7% ADI/BIP. Und sogar kleine afrikanische Staaten weisen einen höheren Anteil auf, wie Namibia und Swasiland mit 6%. Dennoch finden, was die Gesamthöhe der ADI betrifft, nur wenige ausländische Investoren ihren Weg nach Afrika, um dort vor allem im Rohstoffsektor zu investieren. Eine bedeutende Rolle bei den ADI spielen Direktinvestitionen in Form von Unternehmenszusammenschlüssen und –aufkäufen (mergers and acquisitions, M&A). Der Boom der ADI ist vor allem auf M&A zurückzuführen, sie machen ca. die Hälfte aller ADI aus. Die größte Rolle spielen ADI inzwischen im Dienstleistungssektor.

Transportkosten: Der Globalisierungsprozess ist nicht nur eine Folge zunehmenden Handelsaustausches, der dichteren Kommunikation, der verstärkten ADI und der Liberalisierung durch die WTO- und Gatt-Beschlüsse sowie der Struktur Anpassungsprogramme, die die Ökonomien der Entwicklungsländer zu mehr Offenheit und Exportorientierung konditionierten, sondern auch bedingt durch eine tiefgreifende Revolution im Transportsektor. Hier haben neue technologische Innovationen, wie bspw. der Containerverkehr, und die Reduzierung der Transportkosten einen bedeutenden Anteil an der zunehmenden Integration der Weltwirtschaft. So sind die Frachtraten im Seeverkehr, über den der überwiegende Anteil der Güter transportiert wird, von 1930 (\$ 95 pro Tonne) auf 1990 (\$ 29) gefallen (Beispiel USA). Ähnliches gilt für die Luftfracht und die Kosten für die Kommunikation. Allerdings entwickeln sich die Transportkosten abhängig von der Entfernung, des Transportaufkommens, den Kosten zum Bau von Schiffen und Flugzeugen, der Kapazitätsauslastung und der Wettbewerbssituation sehr unterschiedlich und auch zyklisch (Heideloff/Lemper/Zachcial 1998). Die Frachtkosten pro Frachteinheit liegen bspw. im Verkehr zwischen den OECD-Ländern weitaus niedriger als im Verkehr mit Afrika und Lateinamerika. Dies ist u.a. eine Folge von regulierten Märkten durch Schifffahrtskonferenzen und führt zu einer geringeren Integration in den Welthandel.

Erfolgreiche Länder und weniger erfolgreiche – Begründungszusammenhänge

Die Liberalisierung des Handels, der Finanztransaktionen und der Investitionen, erleichtert durch GATT und WTO, bindet alle Länder mehr oder weniger stark in

die Weltwirtschaft ein. Mehrere wesentliche Aspekte werden betont, die zur Hebung der Weltwohlfahrt beitragen sollen: Handel, Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen, Technologietransfer und die verbesserte Kommunikation.

Unterschieden werden kurzfristige Allokationseffekte, die sich bei gegebener Ressourcenausstattung ergeben, sowie die langfristigen Wachstumsdeterminanten.² Die *kurzfristigen Allokationseffekte* lassen sich folgendermaßen kennzeichnen:

Die Liberalisierung des Kapitalverkehrs trägt nach neo-liberaler Auffassung dazu bei, dass Ersparnisse in Länder fließen können, in denen sie am produktivsten verwendet werden können. Entwicklungsländer können aufgrund der Unterschiede der Grenzproduktivität (dort höhere Grenzproduktivitäten aufgrund geringerer Kapitalintensität) mehr Kapital anziehen. Die in den letzten Jahrzehnten feststellbaren Nettokapitalströme in Entwicklungsländer sind auf diese Ursache zurückzuführen (Nunnenkamp 1998 und 2000a; Gottwald/Hemmer 1998).

Die Liberalisierung der Weltmärkte trägt zu einer Marktvergrößerung bei. Die Produktion industriell hergestellter Güter führt bei steigendem Output zu *economies of scale* und damit zu Kostendegression. Vor allem jene Entwicklungsländer, die industriell produzieren und über einen entwickelten Binnenmarkt verfügen, profitieren von der Globalisierung. Komparative Kostenvorteile können durch Spezialisierung entstehen, die auf wachsenden Märkten Möglichkeiten zur Realisierung von *economies of scale* eröffnen. Entwicklungsländer mit bereits entwickelten Nachfragemärkten profitieren eher von der Globalisierung, während andere ohne diese Nachfrageeffekte es wahrscheinlich schwerer haben, sich auf dem Weltmarkt zu etablieren.

Die Gewinner nutzen auch leichter den durch Freihandel eröffneten Zugang zum Produktionsfaktor Kapital. Der Zustrom von Auslandsdirektinvestitionen in diese Entwicklungsländer verdeutlicht diesen Trend.

Die *langfristigen Wirkungen* der Globalisierung lassen sich durch folgende Zusammenhänge verdeutlichen: Dabei ist festzuhalten, dass Staaten mit einer zunehmenden außenwirtschaftlichen Öffnung deutlich höhere Wachstumsraten des BIP verzeichnen können als binnenwirtschaftlich orientierte Länder. Ein Argument ist, dass sich durch Außenhandel *economies of scale* realisieren lassen, die mit einer Industrialisierung einhergehen können. Die größere Offenheit der Ökonomien bietet zudem die Möglichkeit der Wissensdiffusion, wodurch technologische Neuerungen und auch Produktivitätswachstum leichter möglich ist (Walz 1999). Die endogene Wachstumstheorie zeigt, dass durch die Akkumulation von Sach- und Humankapital, Wissen und technischem Know-how ein wesentlicher Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung möglich ist. Ob über den verstärkten Zufluss an ADI in die Entwicklungsländer indes auch Einkommenswachstum erzielt werden kann, wird zumindestens von einigen Autoren bestritten. So weist Peter Nunnenkamp für die verschiedenen Regionen keinen oder nur einen schwa-

chen Zusammenhang zwischen ADI und Einkommenswachstum nach. Er stellt fest, „dass der Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum in den Empfängerländern weniger eindeutig ist, als dies vielfach erwartet wird“ (Nunnenkamp 2000a: 204). Hingegen sieht Nunnenkamp in der frühzeitigen Liberalisierung einen wesentlichen Grund für einen Zusammenhang von Wirtschaftswachstum und ADI. Ferner profitieren vor allem offene Schwellen- und Entwicklungsländer von einem Trend zu globalen Absatz- und Produktionsmustern, vorausgesetzt effizienzorientierte ADI sind wachstumswirksam. Dies könnte auch ein Argument für die These sein, wonach nur wenige Entwicklungsländer in der Lage sein werden, zu konvergieren. Den meisten Ländern jedoch fehlen die institutionellen Voraussetzungen, in ihnen sind die endogenen Wirtschaftspotentiale wenig entwickelt, bzw. sie sind durch Protektionismus so entwickelt worden, dass sie nicht wettbewerbsfähig sind. Die Auseinandersetzungen um die Weiterführung der Liberalisierung durch die WTO, die Diskussionen in Gewerkschaften, die Rückkehr zu protektionistischen Maßnahmen in vielen Ländern (wie bspw. durch Exportsubventionen) und die Diskussionen um die internationale Finanzarchitektur nach der Asienkrise und anderer Turbulenzen (Nunnenkamp 2000c) machen deutlich, wie ungleich die Segnungen eines liberalen Welthandels verteilt sind.

Strukturen und Verzerrungen – Kritik der Win-Win-Perspektive

Diese Ausführungen sollen reichen, um zu zeigen, dass sich durch die zunehmende Einbindung in den Weltmarkt die außenwirtschaftlichen Strukturen differenzieren. Wie schon deutlich gemacht wurde, gibt es einen Trend im Welthandel zu Fertigwarenexporten. Diese Außenhandelsorientierung hat eindeutig auch Wohlstands- und Verteilungseffekte zur Folge. In vielen Ländern werden Exportproduktionszonen etabliert. Einige Länder spezialisieren sich auf hochwertige landwirtschaftliche Exportprodukte (wie Südafrika, Israel). Andere Länder können eine komplexe Industriestruktur aufbauen, wiederum andere verbleiben in einer Situation der ausgelagerten Werkbank oder bauen weiterhin auf Rohstoffexporte. Einige Binnenstaaten sind kaum von Globalisierungsprozessen betroffen. Zahlreiche Entwicklungsländer der Randzone können sich den Kernen als Produzenten standardisierter Produktion andocken. Sie können von sich aus dann eine eigene nationale Dynamik entwickeln, wenn die Nachfragemärkte im Lande groß genug sind und auch die Fähigkeit zur technologischen Revolutionierung der Produktion und der Produkte entwickelt wird (wie in Korea, Taiwan). In diesen Ländern bedarf es neben hohen Investitionsquoten auch der Hebung technologischer Kompetenz und der Steigerung der totalen Faktorproduktivität (Nunnenkamp 1998). Viele andere Länder bewegen sich in eine Abwärtsspirale,

weil die Andockungspotentiale nicht existieren und die eigenen Nachfragemärkte (zu) klein sind.

Die nachfolgenden Ausführungen nehmen eine vereinfachende Systematisierung des Außenhandels nach Ricardoländern, Ländern mit Wertschöpfungsketten und Entwicklungsländern mit eigener Industriebasis vor.

Ricardoländer (PG 1-3, 6): Hierzu gehören vor allem die Länder Lateinamerikas, Afrikas und des Nahen Ostens. Exportstrategien mit den vorhandenen Potentialen der PG 1-3 und 6 sind nur zu einem gewissen Ausmaß in der Lage, eine relativ gleiche Einkommensverteilung und Wohlstandsmehrung für größere Teile der Bevölkerung zu sichern. Ihnen wohnt eine Tendenz der strukturellen Instabilität inne, die durch die weltmarktorientierte Produktion an wenigen Standorten entsteht (bspw. Förderung von Öl und Erzen), ohne dass es zu einer breiten Verknüpfung zur sonstigen Ökonomie kommt. Sie verstärken die Einkommensungleichheiten in einem Lande und führen zu Währungsaufwertungen, die wiederum die anderen Exportbranchen schädigt. Diese Effekte werden als Dutch-

Tabelle 5: Exportstruktur und Technologieniveau		
Produktgruppe	Exportstruktur	Technologieniveau
PG 1-3	Export von Ricardo-Gütern (landwirtschaftliche, mineralische und fossile Rohstoffe)	RB
PG 4	Export von Nischenprodukten ("ethnic art" oder Kunstgewerbegegenstände)	NT
PG 5	Export von Dienstleistungen (Tourismus) mit unterschiedlichem Grad der lokalen Einbindung und daher unterschiedlicher Kohärenz	NT - MT
PG 6	Export von Präferenzgütern (wie Güter, die im Rahmen des Lomé-Vertrages gehandelt werden, wie bspw. Zucker, Bananen, sonstige Präferenzprodukte)	RB
PG 7	Export von standardisierten Produkten (wie bspw. Textilien)	MT
PG 8	Export von Industrieprodukten und Dienstleistungen, die ein hohes Qualifikationsniveau beanspruchen. Weltmarktorientierte Produktion ist in die lokale Ökonomie stark eingebunden. Nationale Innovationssysteme (NIS) unterstützen die endogenen Potentiale.	HT
Erläuterungen: siehe Tabelle 4 Quellen: Nach Gereffi 1995 und 1999; Sachs 2000; Kappel 1999a		

Disease bezeichnet. Mehr Handel von Ricardo-Gütern hat daher oft nicht mehr Wohlstand zur Folge, denn die Möglichkeiten, Wachstum zu generieren, werden meistens vergeudet, u.a. wegen der Überbewertung der Währung, mangelnder externer Effekte aufgrund unzureichender Anstrengungen in Forschung und Entwicklung, geringer Produktvielfalt und unzureichendem Upgrading aufgrund fehlender Wertschöpfungsketten. Innovation ist in diesen Ländern unwahrschein-

lich (Grossman/Helpman 1991: 152). Länder mit einer engen Ausfuhrpalette von Rohstoffen und Agrargütern weisen einen Rückstand in der technologischen Entwicklung auf und müssen sich daher auf traditionelle Güterexporte spezialisieren. Diese reduzieren die langfristigen Wachstumsraten. Zudem sind Rohstoffländer von externen Schocks durch die Volatilität der Märkte besonders stark betroffen (Preisschocks und auch TOT-Schocks, Income und Commodity TOT). Kleinere Preisschocks zeigen schnell die Verletzlichkeit der Ökonomien auf, diese sind besonders in kleinen Staaten extrem. Sie haben aufgrund mangelnder Marktmacht und geringer Industriedichte kaum Möglichkeiten, externe Schocks abzufedern (Cashin/Pattillo 2000). Wirtschaftliche und soziale Risikosituationen treten immer wieder auf. Diese Länder weisen besonders gravierende Armutsprobleme auf. Vielfach existiert eine große Zahl von Ultraarmen. Ultraarme sind die Armen, die aufgrund von sozialer Degradierung über einen längeren Zeitraum (bspw. durch beständige Unterernährung) kaum noch eine Chance haben, sich aus eigener Kraft zu entwickeln (Wolff 1997).

Solche Länder befinden sich ökonomisch in einer Randlage, in der nur wenige Integrationsstränge zur OECD-Welt existieren. Im Extremfall – wie in Afrika – geht die handelsmäßige Integration von Ricardo-Gütern mit sehr niedrigen direkten Auslandsinvestitionen einher, die wiederum in den Rohstoffsektor fließen (Kappel 2001; 1999a; 1995). Vielfach wird den Ricardo-Ländern eine verstärkte Integration innerhalb der Region empfohlen, um die Probleme zu lösen. Diese Strategie ist aber bei dieser Rohstoffausstattung wenig ergiebig. Die Güterstruktur ist nicht komplementär, sie führt nicht zu einem verstärkten Austausch, weil die Produktion von Fertigwaren und von Vorprodukten aufgrund einer mangelnden Industriestruktur nicht möglich ist. Regionale Integration lässt sich daher nur in Ländern vertiefen, wo es wenigstens ein Land mit einer breiteren Industriestruktur gibt (wie bspw. Südafrika im südlichen Afrika). Hier jedoch ist die Wahrscheinlichkeit größerer Asymmetrien besonders hoch (McCarthy 2002, Qualmann 2003).

In Ricardoländern gibt es eine große Wahrscheinlichkeit, dass sie sehr stark *rentenorientiert* sind (Sachs 2000: 593) und in einer Produktfalle verharren. Ökonomien mit dieser Ressourcenausstattung neigen zu stark eingeeengten Ausbildungsanstrengungen, da die Nachfrage nach gut ausgebildeten Arbeitskräften gering ist (Wood/Mayer 2001). Versuche der Regierungen zu industrialisieren, sind häufig mit negativen Konsequenzen verbunden (Auty/Gelb 2000): 1. Beim Aufbau von neuen Industrien werden meist wenig gut gebildete Arbeitskräfte benötigt, so dass die Einkommensungleichheit meistens groß bleibt. 2. Industrien – falls überhaupt vorhanden – veralten schnell, denn das Dutch Disease-Phänomen und die hohe Arbeitslosigkeit verleiten die Regierungen zu einer Handelsabschottungspolitik (mit Währungsaufwertung). 3. Aufgrund der verzerrten Strukturen hängt die Wirtschaftsentwicklung immer stärker an den Rohstoffen, deren

Nachfrageelastizitäten sinken. Wirtschaftsreformen werden immer wieder verschoben, da sie unpopuläre Entscheidungen erfordern. Daher ist die Neigung zur Verschuldung, über die das Wachstum angekurbelt werden soll (growth-cum-debt), besonders ausgeprägt. Da das „soziale Kapital“ (Vertrauen, Institutionen) in den meisten Rohstoffländern schwach entwickelt und die Verfügung über Rohstoffressourcen nicht ewig ist, kann das Wachstum in Ricardoländern nicht nachhaltig sein. Wie Jeffrey Sachs (2000) deutlich macht, fällt es Rohstoffländern dann besonders schwer, aus der Entwicklungskrise herauszufinden, wenn sie zugleich in eine malthusianische Falle geraten sind, d.h. wenn das Bevölkerungswachstum extrem hoch ist (über 3%) und das Wachstum sich nicht in erhöhtem PKE-Wachstum niederschlägt.

Länder in Wertschöpfungsketten (PG 7-8): Wie aus den vorangegangenen Ausführungen deutlich wurde, ist die Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten (Kappel/Dornberger u.a. 2003) und der Anteil der Fertigwaren am Außenhandel in einigen Entwicklungsländern stark angestiegen. Zahlreiche Entwicklungsländer fungieren als ausgelagerte Werkbank. Unternehmen agieren als Unterauftragnehmer von transnationalen Konzernen in einer globalen Vermarktungs- und Produktionskette. Zwei Hauptformen von solchen „globalen Wertschöpfungsketten“ (GWK) existieren, dies sind die „buyers driven“ Wertschöpfungsketten (meistens gesteuert und kontrolliert durch große Warenhaus- oder Supermarktketten) und die „producer driven“ Wertschöpfungsketten, in denen große Industrieunternehmen agieren. Besonders weit verbreitet sind Wertschöpfungsketten in der Textilindustrie, die von den Kaufhausketten in Japan, Nordamerika und Europa dominiert werden (buyers driven). In der Automobilindustrie setzen die großen Automobilproduzenten über ihre Steuerungs- und Kontrollfunktion (Governance) die Standards in den producer driven Wertschöpfungsketten. Über diese Ketten findet ein Upgrading von Unternehmen in den Entwicklungsländern statt. Ein Beispiel für die Veränderungen der verstärkten Integration in den Welthandel durch die Liberalisierung ist die südafrikanische Automobil- und Zuliefererindustrie. Sie befindet sich in einem starken Wandel aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Öffnung seit 1992 und durch die WTO-Beschlüsse. Der Wandel wurde zudem durch ein verändertes strategisches Handeln der großen Automobilproduzenten geprägt (Nunnenkamp 2000b). Bis 1989 waren die südafrikanische Automobilindustrie und die Zuliefererbetriebe durch Zölle und „local content“ Regelungen (lokale Wertschöpfung) stark geschützt (Barnes 2000; Black 1999). Die Umstrukturierung durch die Liberalisierung Südafrikas seit 1992 wurde durch die transnationalen Konzerne sehr stark vorangebracht. Als Konsequenz der Einbindung in die Strategien des von Konzernen verfolgten „global sourcing“ trat eine Erosion der Eigentumsverhältnisse bei den Zuliefererfirmen ein (Kaplinski 2000). Aus lokalen Unternehmen mit

lokaler Technologie wurden lokale Zulieferer mit ausländischer Technologie und schließlich „Joint Ventures“ und vollständig von ausländischen Unternehmen aufgekaufte Zulieferer. In der Wertschöpfungskette bleibt den lokalen Klein- und Mittelunternehmen lediglich die Anpassung an die Erfordernisse der globalen Vermarktung durch eine geringere Anzahl transnationaler Automobilunternehmen. Lokale Zulieferer haben aufgrund des steigenden Wettbewerbs kaum noch Handlungsspielräume – außer bei den Löhnen.

In vielen Entwicklungsländern entsteht durch solche Veränderungen ein Dualismus von entwickelten Sektoren (mit hohen Löhnen) und von traditionellen Exportsektoren (mit niedrigeren Löhnen). Hinzu kommt häufig ein immer noch bedeutender Subsistenzsektor. In Südafrika perpetuiert sich durch die Globalisierung eine verzerrte Struktur – als Folge der langen Apartheid. Die wachsende Zahl der Arbeitskräfte, eine sinkende Nachfrage nach ungelernten Arbeitskräften aufgrund von Umstrukturierungen durch die Öffnung des südafrikanischen Marktes und eine steigende Nachfrage nach ausgebildeten Arbeitskräften in den dynamischen Sektoren machen den Umbruchprozess deutlich. Die Folge ist eine wachsende Ungleichheit.³

Länder mit einer eigenen Industriebasis: Hierzu gehören vor allem diejenigen Staaten, die in den letzten fünf Jahrzehnten Konvergenzprozesse herbeigeführt haben. Ihr Exportwachstum ist besonders hoch, die PKE haben sich den OECD-Ländern angepasst. Sie sind neben den OECD-Ländern die eigentlichen Gewinner der Globalisierung. Hier wurde ein struktureller Wandel über einen langen Zeitraum verfolgt, in dem meistens ein Entwicklungsstaat eine zentrale Rolle spielte (Amsden 1997; Menzel 2000b). Die Öffnung zum Weltmarkt wurde selektiv vorgenommen und immer stärker wurden lokale Unternehmen dem Wettbewerb ausgesetzt. Ein bedeutender Anteil der Exporte bestehen aus HT-Fertigwaren, die Löhne sind stark angestiegen. F&E und Humankapitalbildung werden als wesentlich für den Erfolg angesehen. Diese Staaten haben die Herausforderungen der Globalisierung auf dem Weltmarkt genutzt. Die Nutzen ergeben sich aus der steigenden Produktion mit Kostendegressionseffekten, durch steigende ADI, durch Technologiediffusion, eine gute Verfügbarkeit unternehmensrelevanter Dienstleistungen, gesunkene Transaktionskosten und makro-ökonomische Stabilität. Sie haben die Basis für ein endogen bestimmtes Wachstum geschaffen (Nunnenkamp 1999; Sachs 2000).

Zusammengefasst lässt sich konstatieren, dass der Globalisierungsprozess die Außenhandels- und Produktionsstrukturen auf dem Weltmarkt verändert hat. Dieser hat drei Haupttypen von Außenhandelsorientierung hervorgebracht: Ricardoländer, internationale Wertschöpfungsketten und endogene industrielle Basis. Die Ausführungen zum Handel, den ADI und den Transportkosten haben deutlich gemacht, dass Ricardoländer in einer besonders ausweglosen Lage sind. Sie

zeigen auch, wie schwierig der Weg der Entwicklungsländer ist, die in Wertschöpfungsketten eingebunden sind. Jene mit einer endogenen Entwicklung haben hingegen einen catching up-Prozess in Gang gebracht und zu den entwickelten Nationen aufgeschlossen. Sie können die Globalisierung und Liberalisierung am besten nutzen.

Importsubstitution, Exportorientierung und die Entwicklung endogener Wirtschaftspotentiale

Im Laufe der Zeit nach dem 2. Weltkrieg ist mit dem System von Bretton Woods konzeptionell über eine Neuordnung der Weltwirtschaft befunden worden. Gab es vor dem 1. Weltkrieg bereits ein Globalisierungsphänomen, so stand die Zeit danach im Zeitalter eines zunehmenden Protektionismus und Nationalismus, der wie John Maynard Keynes nachgewiesen hat, in den 2. Weltkrieg mündete. Ein wirklicher Neubeginn stand also an, der auch die sog. rückständigen Länder und die erst neu in die Unabhängigkeit entlassenen Kolonien Afrikas und Asiens in die Weltwirtschaft integrieren sollte (vgl. Tetzlaff 2000a und b). In den Phasen vor allem seit 1950 überlappen sich verschiedene Konzepte, wobei das eine von der Liberalisierung des Welthandels ausging und dabei das Argument der komparativen Kostenvorteile, wonach alle Länder in der Weltwirtschaft gewinnen könnten, in die Waagschale warf. Diesem liberalen Konzept verpflichtet waren vor allem die OECD-Länder, die sich gegen die Forderungen einer neuen Weltwirtschaftsordnung (NWWO) wandten. Die NWWO sollte den Entwicklungsländern einen Schutz zur Entwicklung ihrer nationalen Wirtschaften gewähren und war zudem von der Idee eines Ausgleichs zwischen Nord und Süd durch Entwicklungshilfe, durch Zollpräferenzen etc. geleitet. Ein ebenfalls vertretenes und komplementäres Strategieverständnis speiste sich aus der Erkenntnis der damaligen Zeit, wonach über Importsubstitutionsindustrialisierung (ISI) und wirtschaftliche Verknüpfungen ein Big-Push bzw. ein ungleichgewichtiges Wachstum möglich sein würde (Rosenstein-Rodan 1943; Hirschman 1958).

Die bisherigen Darlegungen zeigten, dass die Außenhandelsintegration in den Entwicklungsländern unterschiedlich ist. Die Veränderungen innerhalb eines Landes wurden lediglich unter Wachstumsgesichtspunkten erörtert, entwicklungsökonomische und regionale Auswirkungen jedoch außer Acht gelassen. Hier setzen einige der entwicklungstheoretischen Klassiker an (Hoff/Stiglitz 2001; Taylor 1998). Sie werden hier knapp referiert, weil sie systematisch die Wirkungen des Weltmarktes auf die nationale Ökonomie analysiert und darauf aufbauend Strategien entwickelt haben.

Albert O. Hirschmans (1984) Ansatz liegt bei induzierten Investitionen. Der Entwicklungsprozess ist für ihn eine Kette von sektoralen Ungleichgewichten.

Die führenden Sektoren der Industrie bestimmen die Gangart, Nachfolger nutzen die von anderen verursachten externen Vorteile. *Forward and Backward Linkages* begünstigen Entwicklungsprozesse. Aber im Entwicklungsprozess entstehen nicht nur *Trickle Down-Effekte* sondern vor allem Polarisierungseffekte. Ungleichheiten bilden sich heraus. Hirschmans Konzept der Kopplungen ist insoweit bahnbrechend gewesen, weil er zeigen kann, welche Rolle economies of scale für Entwicklung spielen. Hirschman erachtet ungleichgewichtiges Wachstum (in einigen Sektoren mit Entwicklungspotentialen) als zentral, um Entwicklung herbeizuführen. Sein Plankonzept ist das der ISI. ISI wurde von vielen Ländern (die meisten Länder Lateinamerikas, Indien, Korea und Nigeria) verfolgt, um einerseits die negativen Wirkungen sinkender Income Terms of Trade zu vermeiden, und um über die mit der ISI einhergehende Binnenmarktorientierung Kopplungseffekte zu erzielen. In allen diesen Ländern spielte der Entwicklungsstaat eine zentrale Rolle.

Gunnar Myrdal (1974) geht in seinem *Modell der kumulativen Verkettungen* davon aus, dass die klassischen handelstheoretischen Annahmen falsch seien. Es würden dort durchgängig normale Angebots- und Nachfragereaktionen unterstellt, die im Extremfall über den Preismechanismus internationale Realeinkommensgefälle abbauten. Der angenommene Preisausgleichsmechanismus von Gütern und Produktionsfaktoren existiere aber nicht. Das System neige daher immer zu Ungleichgewichten. Unter der Bedingung des Laissez-faire bilde sich eine Tendenz zur Asymmetrie heraus. Faktisch komme es zu einer Abwanderung von Kapital und Arbeit in die Industrieländer. Es entstünden positive Effekte in den Industrieländern und negative Effekte (Back-Wash- bzw. Kontereffekte) in den Entwicklungsländern. Kapital fließe in die expandierenden Gebiete, wo die Renditen höher seien. Die Folge sei, dass sich die Märkte der Industrieländer vergrößern, während den Entwicklungsländern nur noch jene Industrien blieben, die aus Industrieländern verlagert würden. Der kumulative Effekt bei Myrdal entwickelt sich durch die Güter- und Faktorbewegungen, die Entwicklungsgefälle entstehen lassen. Gegenläufige Tendenzen artikulieren sich in zentrifugalen Ausbreitungseffekten durch die Expansion der Zentren, wodurch Beschäftigungseffekte auftreten. Die entstehende Nachfrage kann wieder zu neuer Kernbildung beitragen. Die Komplexität der wirtschaftlichen Interdependenzen zeigt, dass das Myrdalsche Modell geeignet ist, wesentliche Bausteine der heutigen Ungleichheit zu reflektieren. Insbesondere, indem er auf die Gefahr der Ausgrenzung hinweist – ohne diese allerdings ökonomisch präzise nachzuweisen –, werden Gefährdungspotentiale deutlich gemacht.

Trotz einiger Schwächen⁴ weisen Hirschman und Myrdal nach, dass Entwicklung bzw. Industrialisierung und eine export-orientierte Strategie nur möglich sind, wenn es bereits endogene Entwicklungen gegeben hat (FitzGerald 1997;

Schui 1997). Die Bedeutung dieser endogenen Entwicklungen zeigt Thomas Hurtienne exemplarisch für die Entwicklungsgeschichte Brasiliens. Demnach haben die Einwanderung von qualifizierten Arbeitskräften („fast alle Unternehmer, Handwerker, Händler und zu 90% der Industriearbeiter waren Einwanderer“), die Durchsetzung eines Agrarkapitalismus (Kaffeewirtschaft), der Ausbau einer regionalen Infrastruktur, die Entwicklung einer diversifizierten und verflochtenen binnenmarktorientierten Landwirtschaft, die die Versorgung der städtischen Lohnarbeiter und der Mittelklassen sicherstellten, die Entwicklung einer regionalen Produktion agrarischer Rohstoffe für die Industrie und die Errichtung regionaler Entwicklungsbanken zu einer breitgefächerten Entwicklung Brasiliens zu Anfang des 20. Jahrhunderts beigetragen. Diese Entwicklung war zunächst auf die Region São Paulo begrenzt und ging einher mit der Blockierung der ursprünglichen Akkumulation in anderen Teilen Brasiliens. Die Akkumulation von Kapital erfolgte in der Region Sao Paulo jedoch nicht über Werttransfers aus dem traditionellen Sektor, sondern hatte und hat bis heute ihre eigene Dynamik. Intra- und intersektorale Verflechtungen gibt es auch mit anderen Regionen, wo trickle down-Effekte festzustellen sind. Einnahmen aus dem Export von Kaffee und eine eingewanderte Unternehmer- und Arbeiterschaft bildeten die Grundlage der endogenen Entwicklung Brasiliens: „Nicht die Abkopplung vom Weltmarkt und die Errichtung kompletter interner Wirtschaftskreisläufe, sondern die Sozialstruktur im Agrarsektor und der Entwicklungsgrad des Bildungssystems“ (Hurtienne 1981: 131) sind entscheidende Parameter für Entwicklung.

Einen anderen Weg haben *Südkorea und Taiwan* eingeschlagen. In Südkorea gab es eine ISI als Vorphase. Und Taiwan verfolgte eine Strategie zur Entwicklung endogener Wirtschaftspotentiale, die von Kleinunternehmen getragen wird und vor allem auf den Export ausgerichtet sind. Wiederum andere Staaten haben eine Mischstrategie verfolgt, um Rohstoffeinnahmen für Industriediversifizierung zu verwenden, wie bspw. Botswana. Alle drei Strategien erweisen sich als schwierig durchzuführen. Sie erfordern einen Entwicklungsnationalismus, eine technokratische Staatselite oder Staatsklasse, ein innovatives Unternehmertum, kompetente Institutionen, Ausbildungsprogramme, den Ausbau der Infrastruktur und soziale Akteure, die keine oder nur geringe Rentenorientierung haben (Elsenhans 1997; 2000 und 2001; Amsden 1989).

Die Ausführungen der Entwicklungsökonomien machen deutlich, dass Handelsstrategien Entwicklungsstrategien nicht ersetzen können. Erfolgreiche Länder haben ihre endogenen Potentiale entwickelt. Der Ansatz *endogene Potentiale* richtet den Blickwinkel auf die hinter den Tendenzen des Globalisierungsprozesses stehenden Binnenperspektiven von Ländern bzw. Regionen. Unter endogener Entwicklung verstehe ich eine Entwicklung, die sich vor allem aus endogenen Wirtschaftspotentialen speist und dessen Dynamik sich aus einer steigenden Nach-

fragekaufkraft, vor allem durch Urbanisierungsprozesse, ergibt. Wie schon Adam Smith deutlich gemacht hat, entstehen Produktivitätsfortschritte durch Arbeitsteilung und diese wiederum hängen von der Marktgröße ab. Um solche Entwicklungen zu begünstigen, kommt es darauf an, die institutionellen Voraussetzungen zu verbessern, lokale Kompetenzen anzuheben, Produktivitäten zu erhöhen, Verfügungsrechte zu sichern und das Unternehmertum zu fördern. Die Entwicklung endogener Potentiale stellt somit eine entscheidende Voraussetzung für Entwicklung dar und bildet die Basis für eine symmetrische Einbindung in den Weltmarkt.

In so einem endogenen Entwicklungsprozess entwickeln sich die Potentiale für lokale Industrie- und Dienstleistungsunternehmen (vor allem Klein- und Mittelunternehmen, KMU) und für ländliche Produzenten. Beide können die wachsende Nachfragekaufkraft der urbanen Zentren für den Absatz ihrer Güter nutzen, in dem sie innovativ und effizient produzieren. Endogene Entwicklung muss eine kohärente Integration von ländlich-agrarer und industriell-urbaner Produktion beinhalten. Backward und Forward Linkages zwischen Unternehmen können die kollektive Effizienz erhöhen helfen. Durch Agglomerationen entstehende Externalitäten begünstigen auch technologische Spill-Overs, die einen dynamischen Aufschaukelungsprozess befördern, sofern ein Entwicklungsstaat entsprechend agiert (bspw. durch Forschungs- und Entwicklungsförderung – F&E, Ausbau von Transport- und Kommunikationswesen). In endogenen Entwicklungsprozessen verändern sich auch die sozialen Beziehungen. Von großer Bedeutung ist vor allem eine sich herausbildende Mittelschicht.

Wie Senghaas (1982) und Menzel (1988) deutlich machen, gibt es verschiedene Wege, die endogenen Potentiale zu stärken. In ihren Ansätzen spielen innerökonomische Verbindungen (wie Nutzung lokaler Ressourcen, Aufbau eines eigenen industriellen Sektors, Produktivitätssteigerungen in der Landwirtschaft sowie industrielle Produktion von Massenkonsumgütern; Vermaschungen) und der Staat eine zentrale Rolle. Neuere ökonomische Ansätze verdeutlichen in ihren theoretischen Modellen die angesichts der Globalisierung besonders wichtigen Aspekte von flexibler Anpassung an internationale Veränderungen von Produktion und Nachfrage (Grossman/Helpman 1991; Helpman/Krugman 1992). Dazu gehören u.a. steigende Skalenerträge durch Agglomerationsvorteile und Humankapitalbildung.

Das Konzept der endogenen Entwicklung wird durch raumtheoretische Überlegungen und durch die Ansätze der Clusteranalyse und der nationalen Innovationssysteme gestützt. Die theoretischen Ausführungen von Fujita/Krugman/Venables (1999) und Baldwin/Forslid (1999) vermögen zu zeigen, welche Möglichkeiten Marktliberalisierung eröffnet. Randländer-Unternehmen können bspw. lohnkostenintensive Produkte herstellen und mit diesen global erfolgreich sein. Die Tragfähigkeit dieser endogenen Strategien wird in einem „Kern-Rand-Modell“ entwik-

kelt. Dabei greifen Fujita/Krugman/Venables u.a. auf die Konzepte der deutschen raumtheoretischen Schulen und auf Alfred Marshalls Konzept der externen Effekte zurück, wobei sie diese Erkenntnisse auf der einen Seite durch mathematische Ableitungen erweitern und zugleich durch cross country-Regressionsanalysen auch empirisch zu untermauern versuchen (Fujita/Krugman/Venables 1999).⁵

Fünf Aspekte sind im Kern-Rand-Modell von Relevanz: 1. *Labour market pooling*: Durch das steigende Angebot an Arbeitskräften entstehen zusätzliche Nutzen für die Unternehmen. 2. *Intermediäre Inputs*: In industriellen Zentren werden sich kaum noch neue Industriebetriebe niederlassen, sondern vor allem Produzenten von Vorprodukten und intermediären Inputs sowie Zuliefererbetriebe, die mit bereits etablierten, größeren Unternehmen kooperieren. So entstehen Cluster von Betrieben, die sehr stark miteinander verbunden sind (Linkage-Effekte). Positiv wirken sich auf solche Kernbildungen die Nachfrage nach intermediären Inputs und Economies of Scale aus. 3. *Technologische Spillover und Kompetenzerweiterung*: Technologischen Externalitäten treten in Form von Innovationsschüben und verbesserter Performanz des Humankapitals auf. 4. *Institutionelle Bedingungen*: Die Entwicklung von industriellen Clustern hängt nicht nur von innovativen Unternehmen, sondern auch von funktionierenden Institutionen ab. 5. *Gemeinschaftsaktionen*: Unternehmen kooperieren und realisieren damit kollektive Effizienz (bspw. durch Austausch von Maschinen; Kooperation der Ausbildung).

Positive Nutzen entstehen durch Marktgrößeneffekte, die Externalitäten hervorrufen. Backward und Forward Linkages vertiefen sich und bringt die Produzenten dazu, sich in der Nähe großer Märkte anzusiedeln. Oder es bilden sich industrielle Zentren, in denen sich Produzenten konzentrieren. Nationale Bedingungen und damit auch der Nationalstaat können diese positiv begleiten. Die Modellableitungen von Fujita/Krugman/Venables betonen, wie wichtig eine eigene Strategie zur Entwicklung von industriellen Kernen ist, die die Gefahr von Marginalisierung und struktureller Heterogenität reduziert.

Endogene Potentiale erhalten ihre Impulse aus der mit der Urbanisierung einhergehenden Zunahme der Nachfragekaufkraft der Städte. Obwohl sich diese Nachfrage zum großen Teil aus den Einkommen der Armen (plus einer langsam wachsenden Mittelschicht) zusammensetzt – also eine Massenkaukraft der Armen ist –, wird diese Nachfrage zum Potential für lokale Produktion, für die lokale Industrie – für endogene Entwicklungsprozesse.⁶ In der Anpassung an die lokale Massenkaukraft liegt also das Potential für lokale Unternehmer, die einerseits Konsumgüter aber auch zunehmend Investitionsgüter produzieren⁷. Der Standort (die urbanen Ober- und Mittelzentren, in denen vor allem die Klein- und Mittelunternehmen agieren) bildet das Entwicklungspotential. Dass diese urbane Entwicklung mit einer Anknüpfung an ländliche Entwicklung einhergehen muss, hat bspw. Ulrich Menzel (1988; Menzel/Senghaas 1986) für Däne-

marks Entwicklung analysiert, und machen Wolfgang Hein u.a. (1994) in ihrer Studie über Costa Rica deutlich. Kommt es zu einer Abkopplung der ländlich-agraren von der urban-industriellen Entwicklung, werden endogene Entwicklungsprozesse unterminiert. Hingegen fördert die kohärente Integration der beiden Akkumulation und Entwicklung. Letztendlich geht es aber nicht darum, dass die Unternehmen nur für den lokalen Markt produzieren und damit eine ISI verfolgt wird. Dies kann eine Option sein – meistens allerdings eine weniger gute, weil Übergangsprozesse zu einer Öffnung der Märkte und damit Abschaffung von Protektionismus für einen Sektor erschwert wird. Die andere – meist bessere – Option besteht darin, die lokalen Märkte als Basis für eine Exportorientierung aufzubauen. Damit wäre gesichert, dass die lokalen Unternehmen ihre Produktivitäten an das internationale Niveau anpassen. Exporte wiederum können – müssen aber nicht – zur Stärkung endogener Entwicklungspotentiale beitragen. Wenn Exportproduzenten ohne bedeutende Linkages innerhalb des Landes produzieren, wird nur ein geringer Anstoß für Endogenisierung entstehen. Anders ist die Situation in Südafrika, wo transnationale Konzerne mit lokaler Produktion verknüpft sind. Dies ist auch in manchen Exportproduktionszonen der Fall.⁸ Exportförderstrategien können – sofern sie lokale Unternehmen stärken, Verknüpfungen mit lokalen Produzenten vertiefen und zur Erhöhung der lokalen Gesamtfaktorproduktivität führen – „durchaus zur Stärkung nationaler Eigenständigkeit beitragen, zumal eine günstige außenwirtschaftliche Situation ja auch Spielräume für nationale Eigenständigkeit schafft“ (Hein u.a. 1994: 326). Die Herausbildung industrieller Cluster und die Modernisierung des informellen Sektors können breit basiertes Wachstum erzeugen und Entwicklungsblockaden beseitigen helfen (Ranis/Stewart 1999). Die zunehmende Bedeutung der Nachfragemärkte in urbanen Zentren (räumliche Konzentration) betont diese Entwicklungsoption. Neuere makro-ökonomische Theorien, die die Bedeutung des stabilen Wachstums der Nachfrage analysieren (FitzGerald 1997: 15), die neue mikro-ökonomische Theorie, wonach die Investitions- und Akkumulationsneigung von wirtschaftspolitischer Sicherheit und Gewissheit abhängt, sowie die Erkenntnisse über Institutionen, Sozialkapital und Entwicklung des Humankapitals bekräftigen die bereits genannten entwicklungstheoretischen Argumente und erweitern die Kenntnisse der „alten Entwicklungstheoretiker“.

Schlussfolgerungen

Die Globalisierung eröffnet den Ländern des Südens dann Chancen, wenn die Voraussetzungen für funktionierende Marktwirtschaften gelegt werden. Sie ist kein Positivsummenspiel, bei dem jeder gewinnen kann. Sie erfordert Anstrengungen von Markt und Staat, sie erfordert in den Entwicklungsländern auch die

Überwindung struktureller Heterogenitäten und Marginalität. Die Maßnahmen des Washington Consensus reichen indes keineswegs aus. Zwar werden makro-ökonomische Instabilitäten durch Strukturanpassungsreformen und Liberalisierungen bereinigt. Aber die erwarteten wirtschaftlichen Durchbrüche sind kaum festzustellen. Viele Entwicklungsländer sind in ein Gleichgewicht auf niedrigem Niveau geraten. Trotz weitgehend hergestellter makro-ökonomischer Stabilität weisen viele Entwicklungsländer bislang keine nachhaltigen Wachstumsraten auf, die Investitions- und Sparquoten sind weiterhin niedrig, die Ökonomien haben sich kaum diversifiziert, die Humankapitalbildung bleibt auf geringem Niveau und institutionelle Schwächen wurden nicht überwunden, um nur einige Befunde für einen wenig nachhaltigen Wachstums- und Entwicklungspfad zu benennen (Kappel 2001). Die Globalisierung legt die Schwächen der nationalen Wirtschaftspolitik leichter offen. Inkonsistente Maßnahmen, Rentenorientierung der Staaten, mangelnde Offenheit und unzureichende Sequenzierung von Wirtschaftsreformen führen in eine Verliererposition.

Die Erkenntnisse der Entwicklungstheoretiker, wonach für eine Integration in den Weltmarkt Voraussetzungen geschaffen werden müssen, bekräftigen die Notwendigkeit des endogenen Entwicklungsweges (Elsenhans 1997; 2000; Hein 2001; Menzel 1988; Senghaas 1982). Die Analysen der neuen Wachstumstheorie und die der Handelstheorien zeigen, a) dass eine Integration in die globalisierte Welt vor allem dann erfolgreich ist, wenn komparative Handelsvorteile vor allem in der Produktion von Fertigwaren und Dienstleistungen bestehen, und b) wenn durch die Integration in den Weltmarkt die Wertschöpfungsbasis vertieft wird und sie zur erhöhten Produktivität beiträgt. Damit würden die Probleme der oben beschriebenen strukturellen Instabilität leichter überwunden und auch das Einkommensniveau eines Teils der Bevölkerung zugleich erhöht, womit allerdings auch ein Prozess der größeren Ungleichheit einhergeht. c) Das von Arthur Lewis (1954) angedachte Modell, wonach die überschüssige Arbeitskraft des ländlichen Bereiches sich in einem sich aufschaukelnden Prozess überflüssig mache, ist durch die Realität ad acta gelegt worden. Es gibt nach allen Kenntnissen der Entwicklungstheorie keinen Automatismus zu Entwicklung durch Liberalisierung. d) Die von Gerschenkron (1962) erläuterten Aufholpotentiale der *late comer* erweisen sich ebenfalls eher als Wunschdenken denn als tragfähiges Konzept. Demnach könnten rückständige Länder durch einen catching up-Prozess aufholen, weil sie aufgrund der niedrigen Pro-Kopf-Kapitalausstattung eine höhere Grenzproduktivität aufweisen. Bei freier Kapitalmobilität müsste mehr Kapital in diese Länder fließen. Länder mit steigender Divergenz verfügen in der Regel über eine niedrigere Pro-Kopf-Kapitalausstattung. Sie fallen offenbar noch weiter zurück. D.h. late comers bleiben meistens auf der Strecke, sie holen nicht auf. Somit wird deutlich, dass über reine Liberalisierungsmaßnahmen und durch

Exportorientierung sich Aufholprozesse nicht in Gang bringen lassen (Rodrik 1999b). Gerade was strukturell sehr benachteiligte Länder betrifft (bspw. durch Binnenlage, sehr einseitige natürliche Bedingungen und hohe Transportkosten), sind die Möglichkeiten aufzuholen kaum gegeben. Dies gilt insbesondere für einen großen Teil der sub-saharischen Niedrigeinkommensländer (NEL), deren Voraussetzungen ausgesprochen kritisch zu bewerten sind.⁹

Insgesamt lassen sich die Entwicklungsländer auf der Basis wirtschaftswissenschaftlicher und entwicklungstheoretischer Erkenntnisse folgendermaßen aufteilen (Senghaas 1982; Menzel/Senghaas 1986; Sachs 2000; Kappel 2001):

1. *Entwicklungsländer mit einer sich selbst-tragenden Dynamik* (Konvergenzländer, autozentrierte Entwicklung). Dazu gehören Taiwan und Korea.
2. *Catching up-Entwicklungsländer*: Diese können über Technologiediffusion zu den führenden Entwicklungsländern aufschließen. Nur über Innovationen und damit über Ausbildungs- und Forschungsanstrengungen, also Humankapitalbildung, sowie einer Nähe zu den Hauptzentren Europa, USA und Japan, lassen sich die Möglichkeiten für ein Catching-Up verbessern. Zu dieser Gruppe von Entwicklungsländern gehören u.a. China, Malaysia, Mexiko, Thailand und die Türkei.
3. *Entwicklungsländer mit Rohstoffausstattung*: Jene sind in einer schwierigen Situation, da sie meistens von Dutch-Disease und starken externen Schocks und hohen Einkommensdisparitäten geprägt sind. Sie sind durch die Fluktuation der Terms of Trade besonders starken externen Risiken unterworfen: „Je höher das externe Risiko ist, desto höher ist das generelle Einkommens- und Konsumrisiko, dem die Bürger eines Landes ausgesetzt sind“ (Rodrik 2000: 71 f). Zu dieser Gruppe gehören auch die AKP-Länder (Afrika, Karibik, Pazifik), die wegen der europäischen Stabilisierungsfonds für Einnahmeschwankungen bei Rohstoff- und Agrarexporten eine Verstärkung ihrer Außenhandelsprobleme erfahren haben. Rentseeking ist weit verbreitet und trägt zu instabilen politischen und sozialen Folgen bei. Rentseeking-Eliten zeigen wenig Neigung zu Entwicklung. Würden Renten zur Humankapitalentwicklung verwendet, ließe sich langfristig eine diversifizierte Ökonomie entwickeln. Die Erfahrungen der Rohstoffökonomien mit Diversifizierungsanstrengungen sind aber wenig positiv verlaufen. Geraten sie zudem in eine malthusianische Falle, wie fast alle afrikanischen Entwicklungsländer, dann gibt es kaum Aussichten für einen catching up-Prozess. Zu dieser Entwicklungsländergruppe gehören fast alle afrikanischen und zahlreiche lateinamerikanische und asiatische Entwicklungsländer.
4. *Isolierte Ökonomien*. Sie sind durch niedrige Wachstumsraten, sehr schwache Institutionen, Abwanderung von Arbeitskräften und geographische Isolierung gekennzeichnet, die in naher Zukunft Entwicklung ausschließen. In dieser Grup-

pe befinden sich fast alle ehemaligen Binnenstaaten der Sowjetunion und einige afrikanische Binnenstaaten.

Der wesentliche Sinn der Liberalisierung und Globalisierung sollte in den verbesserten Möglichkeiten für Wirtschaftswachstum zu sehen sein und damit auch der Wohlstandsmehrung dienen. Die Liberalisierung der Märkte eröffnet allen Marktteilnehmern diese Chancen. Aber die Chancen sind aufgrund der historischen Entwicklungen, der strukturellen Gegebenheiten, der Marktmacht von transnationalen Konzernen, der selektiven Schließung der OECD-Märkte und der hohen Subventionen in Japan, in der Europäischen Union und in den USA und der wirtschaftlichen Anpassungsbereitschaft in den Entwicklungsländern sehr unterschiedlich. Anpassungserfordernisse werden aufgrund der sozialen Bedingungen, der unterschiedlichen Stärke der Akteure und kultureller Unterschiede auch unterschiedlich wahrgenommen.

Es hängt daher davon ab, ob Liberalisierung, Strukturanpassungsmaßnahmen und wirtschaftspolitische Weichenstellungen funktionierende Marktwirtschaften entstehen lassen, die zugleich Rentenorientierung vermindern und endogene Entwicklungspotentiale herausbilden (Elsenhans 2000; 1997). D.h. eine Abkehr von neo-patrimonialer Rentenökonomie ist eine der wesentlichen Voraussetzungen, um erfolgreich im Globalisierungsprozess mitzuwirken. In Ländern mit einem großen informellen Sektor hat sich die Marktwirtschaft noch nicht weit genug durchgesetzt, um zu einer adäquaten Erhöhung der Produktivität und damit Wohlstandssteigerung beitragen zu können.

Des weiteren ist von großer Relevanz die verfehlte Politik der OECD-Länder, die den potentiellen Nutzen der Globalisierung für die Entwicklungsländer durch Handelsbarrieren (Agrarimportrestriktionen; Barrieren für arbeitsintensive Güter; Subventionen für die eigene Landwirtschaft; strikte Einwanderungspolitik, die lediglich die Zuwanderung von hochqualifizierten Arbeitskräften ermöglicht) zu nichte macht (Kohl/O'Rourke 2000: 46). Durch eine OECD-Markttöffnung werden allerdings auch nicht alle Entwicklungsländer automatisch einen catching up-Prozess realisieren. Dafür sind die o.g. Restriktionen von Relevanz. Hinzu kommen die Ausstattung mit Ressourcen, die geographische Situation und die Transportkosten (Sachs 2000: 584). Dies heißt, dass der Globalisierungsprozess jenen Ländern mit einer nachteiligen Geopolitik, einer ungünstigen klimatischen Lage, hohen Transaktions- und Transportkosten (wie bspw. Binnenländern) und der weiten Entfernung von den Zentren trotz einer erfolgreichen makroökonomischen Politik nicht automatisch einen Aufholprozess eröffnet. Die Voraussetzungen zu profitieren sind daher unterschiedlich. Sie verbessern sich, wenn der Zugang zu international verfügbarer Technologie und Direktinvestitionen erleichtert wird, die Humankapital- und Sachkapitalbildung durch staatliche Maßnahmen begünstigt wird und institu-

tionelle Reformen erfolgen, die eine flexible Anpassung an die Herausforderungen der Globalisierung gewährleisten (Nunnenkamp 1998: 16).

In der realen Betrachtung der letzten fünfzig Jahre zeigt sich, dass einige Entwicklungsländer zu den Globalisierungsgewinnern gehören, sie konvergieren. Entwicklung ist kein Normalfall in der Geschichte (Senghaas 1982). Dies bestätigt auch die Untersuchung von Jeffrey Sachs (2000), der aus einem Sample von 117 Ländern gerade 23 (18 entwickelte Industrieländer plus Hongkong, Israel, Korea, Singapur und Taiwan) mit einem endogenen Wachstumspotential und weitere 23 mit catching up-Optionen herausfiltert.¹⁰ Mehr noch: Entwickelte und unterentwickelte Ländern driften weiter auseinander. Die Globalisierung wird für viele Entwicklungsländer nicht zur Schüssel mit vielen Kirschen, in die alle ineingreifen können. Es bedarf großer Anstrengungen, um die Kirschbäume zu pflanzen und sie zum Tragen zu bringen. Den meisten – vor allem den Rohstoff-exporteuren – werden auch noch in den nächsten Jahrzehnten die harten Kerne der Armut, Unterentwicklung und Ungleichheit bleiben und manch ein catching up-Land wird wieder zurückfallen.

Anmerkungen

- ¹ Dieter Senghaas hat diese nachholende Entwicklung bereits als Ausnahme der Geschichte dargestellt (vgl. Senghaas 1982) und bislang kaum zu bestreitende Begründungen vorgelegt. Vgl. hierzu auch Easterly 2001.
- ² Zahlreiche nicht-ökonomische Autoren verstehen diese Zusammenhänge nicht, weshalb sie sich zu sehr einseitigen Urteilen, bspw. einer Win-Win-Argumentation, hinreißen lassen, vgl. bspw. Wiesenthal 1999; andere sehen wiederum nur negative Effekte, vgl. die systematische Zusammenfassung der Argumente bei Gottwald/Hemmer 1998.; ferner Nunnenkamp 1999; 2000a.
- ³ Andere Beispiele für die Integration in Wertschöpfungsketten zeigen, dass die Lage der eben beschriebenen Automobilindustrie doch sehr unterschiedlich sein kann, worauf hier aber nicht eingegangen werden kann (Gereffi 1999; Kaplinski 2000).
- ⁴ Hirschmans Konzept der Kopplungen sowie Myrdals kumulative Verkettungen mangelt es an einem räumlichen Konzept. Ihre Kopplungen und Verkettungen sind ökonomisch schwammig fundiert, ein Konzept der externen Effekte existiert nicht (vgl. Krugman 1996). Nach nunmehr mindestens einem halben Jahrhundert Erfahrungen mit der Analyse von Kopplungseffekten durch Rohstoffproduktion lässt sich zeigen, dass die allzu optimistischen Annahmen von Hirschman und vielen seiner Anhänger unbegründet sind. In den meisten Rohstoffökonomien treten externe Blockierungen und Dutch-Disease-Phänomene auf. Allgemein lässt sich formulieren, dass das Auftreten struktureller Heterogenitäten in Rohstoffökonomien besonders groß ist. Kopplungen als Ansatz für wirtschaftliche Entwicklung in Rohstoffländern werden überschätzt. Zudem wies das angestrebte ISI-Konzept in der Erfahrung vor allem der afrikanischen und lateinamerikanischen Länder zahlreiche Schwächen auf, die zumeist ein Scheitern dieses Entwicklungsweges hervorriefen. Diese Schwächen sind nicht nur im Staatsversagen zu sehen.
- ⁵ Auf der Basis von raumtheoretischen Ansätzen, Konzepten der endogenen Wachstumstheorie, Institutionenökonomie sowie der Unternehmenstheorien sind in den letzten Jahrzehnten zahlreiche bedeutende Weichenstellungen vorgenommen worden, die ihren Niederschlag u.a. im Konzept des nationalen bzw. regionalen Innovationssystems, des systemischen Wettbewerbs,

der industriellen Cluster, learning economy, globale Wertschöpfungsketten usw. gefunden haben, vgl. aus der umfangreichen Literatur bspw. Porter 1990; Schmitz 1999; Bass 2003, Kappel 2003; Nelson 1996; Humphrey/Schmitz 2002; Gereffi 1999; Williamson 2002.

- ⁶ Vgl. die Schriften von Friedrich List, der bereits im 19. Jahrhundert auf diese Aspekte aufmerksam machte, List 1959 (ursprgl. 1841); siehe Amin 1973; Adelman/Morris 1967.
- ⁷ Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die Entwicklung der *maquiladora*-Industrie im Norden Mexikos Einkommen für ca. 2 Mio. Menschen über direkte und indirekte Arbeitsplätze geschaffen hat. Hier werden die Impulse durch den Export von industriellen Vorprodukten und Fertigwaren erzeugt, Klein- und Mittelunternehmen sind eingebunden. Es ist eine vollindustrialisierte Region, die inzwischen zu den reichsten Regionen des Landes gehört. Die Basis dieses Erfolgs war der große Nachfragemarkt der USA. Der Süden Mexikos hat allerdings wenig profitiert, so dass die Ungleichheiten weiter zunehmen (vgl. Sachs 2000, Kappel/Dornberger u.a. 2003).
- ⁸ Exportproduktionszonen betten sich manchmal in die lokale Ökonomie ein, wie bspw. auf Mauritius, wo inzwischen vor allem lokales Kapital involviert ist, vgl. Brautigam 1999.
- ⁹ Zumal ihre Exportchancen, so William Easterly (2001), auch noch stark von den konjunkturellen Bedingungen in der OECD-Welt abhängen.
- ¹⁰ Die Zahl der catching up-Länder scheint aber bei weitem zu hoch angesetzt, da Bangladesh, Bulgarien, Mongolei, Nikaragua, Rumänien und die Vietnam bereits in diese Kategorie fallen.

Literatur

- Adelman, Irma (2000): *Fifty years of development: What have we learned?* Paper presented at Annual Bank Conference on Development Economics, Europe 2000, 26-27 June 2000. Paris.
- Adelman, Irma und Cynthia Taft Morris (1967): *Society, Politics and Economic Development*. Baltimore.
- Altvater, Elmar; Mahnkopf, Birgit (1996): *Grenzen der Globalisierung*. Münster.
- Amin, Samir (1973): *Le développement inégal*. Paris.
- Amsden, Alice H. (1989): *Asia's Next Giants*. New York.
- Auty, Richard M; Gelb, Alan H. (2000): *Political economy of resource abundant states*, Paper presented at Annual Bank Conference on Development Economics, Europe 2000, 26-27 June 2000. Paris.
- Baldwin, Richard E.; Forslind, Rikard (1999): *The core-periphery model and endogenous growth: Stabilising and de-stabilising integration*. Cambridge (Mass.) (NBER Working Paper 6899).
- Barnes, Justin (2000) Changing lanes: the political economy of the South African automotive value chain, in *Development Southern Africa* 17,3,2000, S. 401-415.
- Bass, Hans-Heinrich (2003): „Relevanz und Implikationen Neo-Schumpeterscher Theorien für die Förderung von Klein- und Mittelunternehmen in Entwicklungsländern“ In: Kappel/Dornberger/Meier/Rietdorf 2003. Hamburg 2003, S. 23-46.
- Ben-David, Ben (1999): „Trade, growth and disparity among nations“. In: WTO: *Trade, income disparity and poverty*. Geneva, S. 11-42.
- Bender, Dieter (1998): „Globalisierung: Risiken oder Chancen für eine zukünftige Weltgesellschaft? Ordnungspolitische Grundlagen wohlstands- und entwicklungsfördernder weltwirtschaftlicher Strukturen“. In: Klemmer, Paul; Beker-Soest, Dorothee; Wink, Rüdiger (Hg.): *Grundrisse einer zukünftigen Gesellschaft*. Baden-Baden, S. 245-263.
- Bender, Dieter (2000): „Anforderungen an eine wohlstands- und entwicklungsfördernde Weltwirtschaftsordnung im Zeitalter der Globalisierung“. In: Jochimsen, Reimut (Hg.): *Globaler Wettbewerb und weltwirtschaftliche Ordnungspolitik*. Bonn, S. 156-181.
- Black, Anthony (1999): *The impact of trade liberalisation on the South African automotive industry*. Cape Town, School of Economics, unp. Paper.

- Bloom, David E.; Sachs, Jeffrey (1998): „Geography, demography and economic growth in Africa“. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 1998, S. 207-273.
- Brautigam, Deborah (1999): „The ‘Mauritius Miracle’: democracy, institutions, and economic policy“. In: Joseph, Richard (Hg.): *State, conflict, and democracy in Africa*, Boulder, Col. und London, S. 137-162.
- Cashin, Paul; Pattillo, Catherine (2000): *Terms of trade shocks in Africa: Are they short-lived or long-lived?* Washington, D.C. (IMF Working Paper WP/00/72).
- Cornia, Giovanni Andrea (1999): *Liberalisation, globalisation and income distribution*. Helsinki (WIDER Working Paper 157).
- Dessus, Sébastien; Fukasaku, Kiichiro; Safadi, Raed (1999): *Multilateral tariff liberalization and the developing countries*. Paris (OECD Development Centre, Policy Brief No. 18).
- Dornberger, Utz (2000): *Eine Analyse des nationalen Innovationssystems in Chile*. Leipzig (Universität Leipzig, sept working paper no 5).
- Easterlin, Richard A. (2000): „The worldwide standard of living since 1800“. In: *The Journal of Economic Perspectives* 14,1, 2000, S. 7-26.
- Easterly, William (2001): „The lost decades: Explaining developing countries’ stagnation 1980-1998“. In: *Journal of Economic Growth* 6, 2001, S. 135-157.
- Elsenhans, Hartmut (1997): „Eklektizismus zur Erreichung von Kohärenz“. In: Kappel 1997, S. 1-46.
- Elsenhans, Hartmut (2000): „Globalisierung intensivieren: Chance des Südens und des Westens“. In: Jochimsen, Reimut (Hg.): *Globaler Wettbewerb und weltwirtschaftliche Ordnungspolitik*. Bonn, S. 67-95.
- Elsenhans, Hartmut (2001): *Das internationale System zwischen Zivilgesellschaft und Rente*. Münster.
- Faust, Jörg; Marx, Johannes (2002): *Zwischen Kultur und Kalkül: Vertrauen, Sozialkapital und wirtschaftliche Entwicklung*. Mainz (Universität Mainz, Institut für Politikwissenschaft, Dokumente und Materialien 33).
- FitzGerald, E. V. K. (1997): *The theory of import substitution*. Oxford, Torino (The Centro Studi Luca d’Agliano and Queen Elizabeth House Development Studies Working Papers No. 108).
- Frankel, Jeffrey A.; Romer, David (1999): „Does trade cause growth“. In: *The American Economic Review* 89,3, 1999, S. 379-399.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul; Venables, Anthony J. (1999): *The spatial economy. Cities, regions, and international trade*. Cambridge (Mass.)/London.
- Gereffi, Gary (1995): „Global production systems and third world development“. In: Stallings, Barbara (Hg.): *Global change, regional response. The new international context of development*. Cambridge, S. 100-142.
- Gereffi, Gary (1999): „International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain“. In: *The Journal of International Economics* 48,1, 1999, S. 37-70.
- Gerschenkron, Alexander (1962): *Economic backwardness in historical perspective*. Cambridge.
- Gottwald, Klaus; Hemmer, Hans-Rimbert (1998): *Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung: Regionale Trends und wirtschaftspolitische Empfehlungen*. Gießen (Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge No. 26).
- Grossman, Gene; Helpman, Elhanan (1991): *Innovation and growth*. Cambridge (Mass.).
- Gundlach, Erich (1998): „Das Wirtschaftswachstum der Nationen im zwanzigsten Jahrhundert“. In: *Die Weltwirtschaft*, 1, 1998, S. 85-107.
- Gundlach, Erich (2000): „Globalization: Economic challenges and the political response“. In: *Intereconomics* 35,3, 2000, S. 114-118.
- Hall, Robert E.; Jones, Charles I. (1999): „Why do some countries produce so much more output per worker than others“. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 114,1, 1999, S. 83-116.
- Heideloff, Christel; Lemper, Burkhard; Zachcial, Manfred (1998): „Container shipping. Changing times ahead“. In: *Hansa* 135,9, 1998, S. 12-19.

- Hein, Wolfgang (1999): „Versunkenes Land? Globalisierung, Archipelisierung und die Perspektiven marginalisierter Räume“. In: *Nord-Süd aktuell* 13,3,1999, S. 403-417.
- Hein, Wolfgang (2001): *Globalisierung und Differenzierung. Neue theoretische Ansätze zur Regionalentwicklung*. Leipzig (ULPA – University of Leipzig Papers on Africa. Politics and Economics No. 47).
- Hein, Wolfgang u.a. (1994): *Autozentrierte agroindustrielle Entwicklung*. Hamburg.
- Helpman, Elhanan; Krugman, Paul R. (1992): *Trade policy and market structure*. Cambridge (Mass.)/London.
- Hirschman, Albert O. (1958): *The strategy of economic development*. New Haven.
- Hirschmann, Albert O. (1984): *Essays in Trespassing. Economics to politics and beyond*. Cambridge.
- Hoff, Carla; Stiglitz, Joseph E. (2001): „Modern Economic Theory and Development“. In: Meier/Stiglitz 2001, S. 389-459.
- Hurtienne, Thomas (1981): „Peripherer Kapitalismus und autozentrierte Entwicklung“. In: *Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 11,3,1981, S. 105-131.
- Kaiser, Karl; Schwarz, Hans-Peter (Hg.) (2000): *Weltpolitik im neuen Jahrhundert*. Baden-Baden.
- Kaplinsky, Raphael (1999): *Is globalisation all it is cracked up to be?* Unp. Paper, Institute of Development Studies, Brighton, June, 1999.
- Kaplinsky, Raphael (2000): *Spreading the gains from globalisation: What can be learned from value chain analysis*. Brighton, IDS Working Paper No. 110.
- Kappel, Robert (1985): „Internationale Schifffahrt und nationale Schifffahrtspolitik – empirische und theoretische Bemerkungen zu den Veränderungen in der Weltschifffahrt am Beispiel der Bundesrepublik“. In: *Beihefte der Konjunkturpolitik* 31,1985, S. 155-204.
- Kappel, Robert (1995): „Kern und Rand in der globalen Ordnung – Globalisierung, Tripolarität, Territorium und Peripherisierung“. In: *Peripherie* 15, 59/60, S. 79-117.
- Kappel, Robert (1996): „Informalität als Normalität – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema“. In: *Comparativ* 6,4,1996, S. 97-119.
- Kappel, Robert (Hg.) (1997): *Armut und Weltwirtschaft*. Hamburg.
- Kappel, Robert (1999a): „Sub-Sahara-Afrika: Verlierer der Globalisierung?“. In: Bender, Dieter; Hemmer, Hans-Rimbert (Hg.): *Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung*. Verein für Entwicklungsökonomische Forschungsförderung, 2. Limburg-Seminar. Frankfurt/M, S. 155-194.
- Kappel, Robert (1999b): „Weltmarkt und endogene Entwicklung. Entwicklungstheoretische Rück- und Vorblicke“. In: *Nord-Süd aktuell* 3/1999, S. 434-446.
- Kappel, Robert (2001): „Catching-Up mittelfristig kaum möglich: Begründungen für die langanhaltende Wachstumsschwäche in Afrika“. In: Schubert, Renate (Hg.): *Entwicklungsperspektiven von Niedrigeinkommensländern*. Berlin (Schriften des Vereins für Sozialpolitik), S. 87-115.
- Kappel, Robert (2003): „Globalisierung und Anpassung der Klein- und Mittelunternehmen aus Entwicklungsländern“. In: Kappel/Dornberger/Meier/Rietdorf 2003, S. 1-24.
- Kappel, Robert; Dornberger, Utz; Meier, Michaela; Rietdorf, Ute (Hg.) (2003): *Klein- und Mittelunternehmen aus Entwicklungsländern*. Hamburg.
- Koch, Eckart (2000): *Globalisierung der Wirtschaft*. München.
- Kohl, Richard; O'Rourke, Kevin (2000): *What's new about globalisation: Implications for income inequality in developing countries*, Paper presented at OECD Conference „Poverty and income inequality in developing countries: A policy dialogue on the effects of globalisation“. Paris, 30 November – 1 December 2000.
- Krugman, Paul R. (1996): *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge (Mass.)/London.
- Lewis, W. Arthur (1954): „Economic development with unlimited supplies of labour“. In: *Manchester School of Economic and Social Studies* 22, S. 139-191.
- Liedholm, Carl; Mead, Donald C. (1999): *Small Enterprises and Economic Development. The Dynamics of Micro and Small Enterprises*. London/New York.

- List, Friedrich (1959): *Das nationale System der politischen Ökonomie*. Tübingen.
- Marshall, Alfred (1982): *Principles of economics*. London/Basingstoke (ursprgl. 1890).
- McCarthy, Colin (2000): *South Africa and the region: reconciling the benefits and costs of integrating unequal economies*. Leipzig (ULPA – University of Leipzig Papers on Africa. Politics and Economics No. 36).
- McCarthy, Colin; du Plessis, Stanley (2001): *Macroeconomic convergence in SADC*, draft 26 February 2001. Stellenbosch.
- Meier, Gerald M. (2001): „The Old Generation of Development Economics and the New“. In: Meier/Stiglitz 2001, S. 13-50.
- Meier, Gerald M.; Stiglitz, Joseph E. (Hg.) (2001): *Frontiers of Development Economics*. Oxford.
- Menzel, Ulrich (1992): *Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie*. Frankfurt/M.
- Menzel, Ulrich (1988): *Auswege aus der Abhängigkeit*. Frankfurt/M.
- Menzel, Ulrich (2000a): „Die postwestfälische Konstellation, das Elend der Nationen und das Kreuz der Globalisierung und Fragmentierung“. In: Menzel 2000c, S. 158-187.
- Menzel, Ulrich (2000b): „Die Wiederentdeckung des Staates. Die neue Politik der Weltbank und die entwicklungspolitische Diskussion über das asiatische Wirtschaftswunder“. In: *Asien Afrika Lateinamerika* 28, 2000, S. 1-26.
- Menzel, Ulrich (Hg.) (2000c): *Vom ewigen Frieden und vom Wohlstand der Nationen*. Frankfurt/M.
- Menzel, Ulrich; Senghaas, Dieter (1986): *Europas Entwicklung und die Dritte Welt*. Frankfurt/M.
- Myrdal, Gunnar (1974): *Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen*. Frankfurt/M.
- Nelson, Richard R. (1996): *The Sources of Economic Growth*. Cambridge (Mass.)/London.
- Nunnenkamp, Peter (1998): *Wirtschaftliche Aufholprozesse und 'Globalisierungskrisen' in Entwicklungsländern*. Kiel (Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 328).
- Nunnenkamp, Peter (1999): „Entwicklungsländer als Globalisierungsoffer – Aufholprozesse, Rückschläge und wirtschaftspolitische Implikationen“. In: *ITES-Jahrbuch 1999-2000: Globalisierung: Grenzen und Perspektiven*. Hamburg, S. 57-79.
- Nunnenkamp, Peter (2000a): „Ausländische Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftliches Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern“. In: *Die Weltwirtschaft* 2/2000, S. 187-206.
- Nunnenkamp, Peter (2000b): *Globalisierung der Automobilindustrie: neue Standorte auf dem Vormarsch, traditionelle Anbieter unter Druck?* Kiel (Kieler Arbeitspapiere Nr. 1002).
- Nunnenkamp, Peter (2000c): „Globalisierung und internationales Finanzsystem“. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* B37-38/2000, S. 3-11.
- Nuscheler, Franz (2000): „Reiche und arme Welt“. In: Kaiser/Schwarz 2000, S. 124-136.
- Omvedt, Gail (2000): „Die Globalisierungsdebatte in Indien“. In: Tetzlaff 2000c. Bonn, S. 174-199.
- Porter, Michael (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York.
- Pritchett, Lant (1997): „Divergence, big time“. In: *Journal of Economic Perspectives* 11,3,1997, S. 3-17.
- Pritchett, Lant (1998): *Patterns of economic growth: Hills, plateaus, mountains, and plains*. Washington D.C. (World Bank Research Working Papers WPS 1947).
- Qualmann, Regine (2003): *South Africa's Reintegration into World and Regional Markets. Trade Liberalisation and Emerging Patterns of Specialisation in Post-Apartheid Era*. unv. Dissertation, Universität Leipzig.
- Ranis, Gustav; Stewart, Frances (1999): „V-Goods and the Role of the Urban Informal Sector in Development“. In: *Economic Development and Cultural Change* 47,2,1999, S. 259-288.
- Rodrik, Dani (1999a): „Globalisation and labour, or: if globalisation is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table?“ In: Baldwin, Richard E.; Cohen, Daniel; Sapir, Andre; Venables, Anthony (Hg.): *Market integration, regionalism and the global economy*. Cambridge, S. 117-150.
- Rodrik, Dani (1999b): *The new global economy and developing countries. Making openness work*. Washington D.C.

- Rodrik, Dani (2000): *Grenzen der Globalisierung*. Frankfurt/M.
- Rosenstein-Rodan, P. (1943): „Problems of industrialization of Eastern and South Eastern Europe“. In: *Economic Journal* 53, 210, 1943, S. 202-211.
- Sachs, Jeffrey (2000): „Globalization and patterns of economic development“. In: *Weltwirtschaftliches Archiv* 136,4, 2000, S. 579-600.
- Schmitz, Hubert (1999): „Collective efficiency and increasing returns“. In: *Cambridge Journal of Economics* 23, S. 465-483.
- Schui, Herbert (1997): „Freihandel, Preisrelationen und ökonomische Stabilität“. In: Kappel 1997, S. 66-86.
- Senghaas, Dieter (1982): *Von Europa lernen*. Frankfurt/M.
- Siebert, Horst (2002): „Die Angst vor der Globalisierung“. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 24.8.2002.
- Stewart, Frances und Albert Berry (2000): „Globalization, liberalization, and inequality: real causes“. In: *Challenge* 43,1, 2000, S. 44-92.
- Taylor, Lance (1998): „Growth and Development Theories“. In: Coricelli, F.; di Matteo, M.; Hahn, F.: *New Theories in Growth and Development*. Houndmills, S. 175-224.
- Tetzlaff, Rainer (2000a): „Globalisierung – ‘Dritte Welt’-Kulturen zwischen Zukunftsängsten und Aufholhoffnungen“. In: Tetzlaff 2000c, S. 18-64.
- Tetzlaff, Rainer (2000b): „Die Dekolonisation und das neue Staatensystem“. In: Kaiser/Schwarz 2000, S. 40-71.
- Tetzlaff, Rainer (Hg.) (2000c): *Weltkulturen unter Globalisierungsdruck*. Bonn.
- Veltz, Pierre (1996): *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris.
- Vobruba, Georg (2000): *Alternativen zur Vollbeschäftigung*. Frankfurt/M.
- Walz, Uwe (1999): „Wissensakkumulation, endogenes Wachstum und Implikationen für Entwicklungstheorie und -politik“. In: Schubert, Renate (Hg.): *Neue Wachstums- und Außenhandels-theorie. Implikationen für die Entwicklungstheorie und -politik*. Berlin (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 269), S. 59-82.
- Wiesenthal, Helmut (1999): „Globalisierung als Epochenbruch – Maximaldimensionen eines Nicht-sommenspiels“. In: Schmidt, G.; Trinczek, R. (Hg.): *Globalisierung*. Baden-Baden, S. 497-533.
- Williamson, Oliver E. (2002): „The Theory of the Firm as Governance Structure“. In: *Journal of Economic Perspectives* 16,3, 2002, S. 171-195.
- Wolff, Jürgen H. (1997): „Armutsbekämpfung durch Entwicklungshilfe?“. In: Kappel 1997, S. 310-327.
- Wood, Adrian; Maier, Jörg (2001): „Africa's export structure in a comparative perspective“. In: *Cambridge Journal of Economics* 25,3, 2001, pp. 369-394.
- Zürn, Michael (2000): „Vom Nationalstaat lernen. Das zivilisatorische Hexagon in der Weltinnenpolitik“. In: Menzel 2000c, S. 19-44.

Anschrift des Autors:

Robert Kappel

Universität Leipzig, Institut für Afrikanistik

Beethovenstr. 15

D – 04107 Leipzig

Email: kappel@uni-leipzig.de